

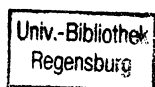
Robert Hettlage/Dieter Goetze/
Thomas Michel/Silvia Di Natale/
Elba Benitez

SELBSTHILFE IN ANDALUSIEN

Kooperativen im Kampf gegen
ländliche Arbeitslosigkeit

DIETRICH REIMER VERLAG

MS. 2400. H 591. G 6



5

66 34 222

CIP-Titelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Selbsthilfe in Andalusien : Kooperativen im Kampf gegen
ländliche Arbeitslosigkeit / Robert Hettlage . . . – Berlin :
Reimer, 1989

ISBN 3-496-00982-9

NE: Hettlage, Robert [Mitverf.]

Gedruckt mit Unterstützung der Stiftung Volkswagenwerk

© 1989 by Dietrich Reimer Verlag
Dr. Friedrich Kaufmann
Unter den Eichen 57
1000 Berlin 45

Umschlaggestaltung: Werner Ost, Frankfurt/M.

Alle Rechte vorbehalten
Printed in Germany

ISBN 3-496-00982-9

Dieses Forschungsprojekt wurde durch
die Stiftung Volkswagenwerk gefördert.

An erster Stelle gilt unser herzlicher Dank

Dr. Nikolaus Viernstein

für die intensive konzeptionelle und methodologische
Beratung während aller Phasen dieser Forschung.
Ohne seine Mithilfe und kritischen Anregungen
hätte das Projekt einen anderen Verlauf genommen
und manche Probleme wären fast unlösbar gewesen.
Sein Einsatz und die von ihm dabei geleistete
Arbeit verdienen unsere größte Anerkennung.

Des weiteren danken wir für Ihre Mitarbeit und Hilfe bei der
Vorbereitung und Durchführung des Forschungsprojektes

Gisela Goetze
Michael Gruber
Dagmar Schmid
Monika Hirschberger

Vor allem aber gilt unser herzlicher Dank all jenen Andalusiern,
die durch ihre uneingeschränkte Gesprächsbereitschaft,
Kooperation, Geduld und Freundschaft die Verwirklichung
unseres Forschungsvorhabens erst möglich werden ließen.

INHALTSVERZEICHNIS

I. Die andalusische Gesellschaft und die Problematik der Selbsthilfe: Zur Herleitung der Forschungsthematik

1.	Die Süderweiterung der EG - Andalusien als Forschungsgegenstand (R. Hettlage)	15
2.	Die historische Ausgangslage und die heutige Problematik	17
2.1.	Historische Entwicklung (D. Goetze)	17
2.2.	Herleitung der Dependenz- und Peripherisierungsthematik (D. Goetze)	23
2.3.	Strukturelle Probleme der andalusischen Ökonomie (S. Di Natale)	27
2.3.1.	Gegensätze in der andalusischen Landwirtschaft	27
2.3.2.	Der sekundäre Sektor: Schwäche der Entwicklung	30
2.3.3.	Der Bausektor als Brücke zwischen Landwirtschaft und Industrie	31
2.3.4.	Die Dienstleistungen als ein "Zufluchtssektor"	31
2.3.5.	Strukturelle Probleme der andalusischen Ökonomie	32
2.4.	Landarbeit in Andalusien: Arbeitslosigkeit als System (S. Di Natale)	33
2.4.1.	Umfang und Formen der ländlichen Arbeitslosigkeit in Andalusien	35
2.4.2.	Institutionelle Maßnahmen zur Linderung der ländlichen Arbeitslosigkeit	38
3.	Die Polarisierung einer Gesellschaft: zur Bestimmung der andalusischen Sozialstruktur (T. Michel)	41
3.1.	Soziale Polarisierung: Klasse, Besitz und soziale Dynamik	42
3.2.	Objektive Beziehungsstrukturen in der andalusischen Gesellschaft	43

4.	Weltbilder (T. Michel)	45
4.1.	Señoritismo	45
4.2.	Das Bewußtsein der Landarbeiter	46
4.2.1.	Arbeiten, Essen und die Verteilung von Land	46
4.2.2.	Arbeit und Solidarität - "cumplir y unión"	48
4.2.2.1.	Cumplir: Arbeitsaufwand und Arbeitsqualität	49
4.2.2.2.	"Unión" - Solidarität	50
5.	Politische Rahmenbedingungen: Entstehung und Zielsetzung (E. Benitez)	51
5.1.	Regionalismus und soziale Bewegungen	51
5.1.1.	Bildung der regionalen Identität	51
5.1.2.	Regionalismus und der Kampf um Land	53
5.2.	Spanischer Staat und "Comunidad Autónoma de Andalucía"	54
5.2.1.	Spanische Verfassung und der Staat der Autonomen	54
5.2.2.	Autonomiestatut Andalusiens	55
5.3.	Zielsetzungen der andalusischen Regionalpolitik	56
5.3.1.	Vollbeschäftigung	56
5.3.2.	Unterstützung der andalusischen Emigranten	57
5.3.3.	Potenziierung der wirtschaftlichen Ressourcen	58
5.3.4.	Die Agrarreform	58
5.4.	Politische Parteien, Gewerkschaften und Verbände	59
5.4.1.	Politische Parteien und Gewerkschaften	59
5.4.2.	Genossenschaftsverbände	61
6.	Die Politik der Selbsthilfe (R. Hettlage)	61
6.1.	Was ist Selbsthilfe?	62
6.2.	Zielsetzungen der Selbsthilfe im besonderen	64
6.3.	Mittel zur Förderung der Selbsthilfe in Andalusien	68
6.3.1.	Genossenschaften als Selbsthilfeorganisationen	69
6.3.2.	Das spanische Genossenschaftsgesetz als Förderungsrahmen der SHO	72
6.3.3.	Förderungsinstitutionen und -programme für SHO's im Anschluß an das Genossenschaftsgesetz	77
6.4.	Die zentrale Bedeutung der Produktivgenossenschaften	83

7.	Interne Strukturen und Prozesse der Produktivgenossenschaften (R. Hettlage)	86
7.1.	Geneseprobleme von Produktivgenossenschaften	88
7.1.1.	Notlage, Handlungsbedarf und die Lücke in der Selbstorganisation	88
7.1.2.	Das Problem der Kapitalmobilisierung	92
7.1.3.	Das Problem der Stützung durch die Umwelt ("possibility")	94
7.2.	Bestandsprobleme der Produktivgenossenschaften	95
7.2.1.	Die zwei Kontrollsysteme der PG	95
7.2.2.	Die Verschiebung von Bedürfnissen und Relevanzen	101
8.	Zentrale Problembereiche andalusischer Produktivgenossenschaften - Forschungsschwerpunkte der empirischen Studie (S. Di Natale)	104
8.1.	Handlungsinteresse, Motivation und Führungsproblematik	104
8.2.	Ressourcen und Beziehungen mit der Umwelt	106
9.	Methodologische Voraussetzungen und Besonderheiten der Untersuchung (T. Michel)	107
9.1.	Zur Problematik der Datenlage	107
9.1.1.	Der "Registro de las Cooperativas"	107
9.1.2.	Erhebungstechnische Besonderheiten	110
9.2.	Zur Durchführung des Forschungsprojektes	112
9.2.1.	Methodologie	112
9.2.2.	Erfahrungsbericht	115

II. Die Not der Arbeitslosigkeit und die Entstehung der Selbsthilfe-Initiativen

10.	Allgemeiner Überblick über die Situation der ruralen Arbeiter-Kooperativen in Andalusien (E. Benitez)	117
10.1.	Sozialatlas	117
10.2.	Verteilung der Aktivitäten	123
10.2.1.	Landproduktivgenossenschaften	123
10.2.2.	Textilproduktivgenossenschaften	126
10.2.3.	Produktivgenossenschaften des Baugewerbes	128
10.2.4.	Produktivgenossenschaften der Nahrungsmittelproduktion	130

10.2.5.	Produktivgenossenschaften der industriellen Produktion	133
10.2.6.	Produktivgenossenschaften des Handwerks und des Kunsthandwerks	135
10.2.7.	Produktivgenossenschaften für Meereszüchtungen	137
10.2.8.	Produktivgenossenschaften anderer Aktivitäten	137
11.	Das soziale Umfeld der Selbsthilfe (S. Di Natale)	140
11.1.	Der Hintergrund der Selbsthilfe	140
11.2.	Die Arbeitssituation der Mitglieder vor der Gründung der Kooperative	141
11.2.1.	Gesamtdarstellung der Arbeitssituation	141
11.2.2.	Typisierung der Arbeitssituation der Mitglieder vor der Kooperativengründung	145
11.2.3.	Die Arbeitslosigkeit als subjektive Wahrnehmung	147
11.3.	Die Familiensituation	149
11.3.1.	Die materiellen Ressourcen der Familien	149
11.3.2.	Die Perspektive der familialen Subsistenzsicherung	150
11.4.	Lokale Handlungsalternativen	151
11.4.1.	Individuelle und kollektive Notlagen	151
11.4.2.	“Buscarse la vida”	152
11.5.	Solidarisierung und kollektives Handeln	153
11.5.1.	Die Unterstützung der Familien	154
11.5.2.	Die Unterstützung durch die dörfliche Gemeinschaft	156
12.	Die Sozialgenese der Selbsthilfe (T. Michel)	161
12.1.	Initiatoren und Promotoren als Impuls zur Selbsthilfe	161
12.2.	Der Initiator als Sozialtypus	163
12.2.1.	Allgemeine Daten	163
12.2.2.	Qualifikation und Erfahrung der Initiatoren	166
12.2.2.1.	Formale Qualifikationsmerkmale	167
12.2.2.2.	Informelle Qualifikationsmerkmale	170
12.2.3.	Die Motivation zur Selbsthilfe	180
12.2.4.	Die Perzeption des Umfeldes: Persönliche Beziehungen, Institutionen, andere Kooperativen	184

12.3.	Die exogene Promotion der Arbeiterkooperative	193
12.3.1.	Zur Dominanz exogener Promotion in der Textilbranche	193
12.3.2.	Charakteristika und Motivationsstrukturen der Promotion	195
12.3.3.	Die Ressourcenmobilisierung durch Promotoren	197
12.4.	Initiatoren und Promotoren als Sozialtypen: Eine zusammenfassende Gegenüberstellung	200

III. Autonomie und Konkurrenz: Externe und interne Prozesse des kooperativistischen Kollektivs

13.	Externe Zwänge: Konkurrenz und Kooperation (D. Goetze)	205
13.1.	Binnenfinanzierung der Kooperativen	207
13.1.1.	Allgemeine Situation: Pflicht- und freiwillige Beiträge der Mitglieder	207
13.1.2.	Besonderheiten der Binnenfinanzierung in einzelnen Branchen	210
13.1.3.	Flankierende Aspekte der Binnenfinanzierung	214
13.2.	Externe Finanzierung der Kooperativen	217
13.2.1.	Kredite	217
13.2.1.1.	Landkooperativen	220
13.2.1.2.	Textilkooperativen	221
13.2.1.3.	Baukooperativen	223
13.2.1.4.	Nahrungsmittel produzierende Kooperativen	226
13.2.1.5.	Kooperativen der industriellen Produktion	229
13.2.1.6.	Handwerkskooperativen	232
13.2.1.7.	Kooperativen für Meereszüchtungen und mit anderen Aktivitäten	234
13.2.2.	Subventionen	235
13.3.	Das Zusammenspiel von Binnenfinanzierung, Kreditgewährung und Subventionierung	242
13.4.	Der Kampf um den Markt	248
13.4.1.	Viabilitätsstudien und Beratung	249
13.4.2.	Die Reichweite der Aktivität	251
13.4.3.	Geschäftsführung als funktionale Spezialisierung	256
13.4.4.	Kunden und Konkurrenz	262
13.5.	Fazit	273

14.	Interne Potentiale der Selbsthilfeorganisationen in Andalusien (R. Hettlage)	274
14.1.	Die Kooperativenmitglieder und ihre Erwartungen	276
14.1.1.	Das allgemeine Aspirationsniveau der Mitglieder	276
14.1.2.	Wichtige Präferenzen im einzelnen	277
14.2.	Die Genossenschaft als Arbeitsgelegenheit	282
14.2.1.	Die Genossenschaft als Arbeitsbeschaffer	282
14.2.2.	Die Einschätzung des Privatunternehmens als Arbeitsplatz	288
14.2.3.	Die Genossenschaft als "qualifier"	289
14.2.3.1.	Die Kompetenzerfahrung durch Einsatz der eigenen Arbeitskraft	289
14.2.3.2.	Spezifische Ausbildungsbemühungen durch die Genossenschaftsverbände	292
14.3.	Die Genossenschaft als Partizipationsangelegenheit	294
14.3.1.	Die formelle Partizipationsstruktur	294
14.3.1.1.	Die Gesellschaftsorgane und das Leitungssystem	294
14.3.1.2.	Die konkrete Arbeitszuteilung	299
14.3.2.	Die Bildungsvoraussetzungen	302
14.3.2.1.	Die Schulbildung	302
14.3.2.2.	Die Berufsbildung der Mitglieder	304
14.3.3.	Die Partizipationswirklichkeit der Kooperativen	305
14.3.3.1.	Die reale Entscheidungskompetenz der Mitglieder	305
14.3.3.2.	Die Personalisierung der Entscheidungskompetenz	308
14.3.4.	Blockierte Selbstverwaltung und Konflikt	314
14.3.4.1.	Konflikte als Faktum des Alltags	314
14.3.4.2.	Persönliche Beziehungen als zentrale Konfliktquelle	315
14.3.4.3.	Lohn und Konflikt	320
14.3.4.4.	Geschäftsführung und Partizipation als Konfliktquellen	323
14.3.4.5.	Konfliktregelungsverfahren	324

IV. Ausblick

15.	Bescheidenheit als Bedingung: Der Prozeß des kooperativen Überlebens (D. Goetze)	327
15.1.	Kooperation und kollektive Hilfe	327
15.2.	Die Verwaltung der Knappheit in der Form der Arbeiterkooperative	330
15.3.	Partizipation und die Durchsetzung des Bescheidenheitsimperativs	333

V. Anhang

Anmerkungen	337
Literaturverzeichnis	344
Glossar	352

I. DIE ANDALUSISCHE GESELLSCHAFT UND DIE PROBLEMATIK DER SELBSTHILFE: ZUR HERLEITUNG DER FORSCHUNGSTHEMATIK

1. Die Süderweiterung der EG - Andalusien als Forschungsgegenstand

Am 12. Juni 1985 wurden zwischen den bisherigen EG-Staaten und Spanien bzw. Portugal die Beitrittsverträge unterzeichnet. Durch die Ratifizierung dieser Verträge seitens der nationalen Parlamente sind die beiden Länder der iberischen Halbinsel seit dem 1. Januar 1986 Vollmitglieder der Europäischen Gemeinschaft geworden. Nach deren Norderweiterung ist nun auch die Süderweiterung vorläufig zu ihrem Abschluß gekommen. Politisch gab es für beide Seiten kaum eine andere Alternative.

Für die Gemeinschaft der Zwölf ist es weniger bedeutsam, daß sich nun deren Gesamtbevölkerung auf 320 Mio. Einwohner erhöht, womit die EG zum größten Markt der westlichen Welt wird, als vielmehr die Tatsache, daß sie nun im Begriff steht, ihren Charakter grundsätzlich zu verändern. Denn nicht nur politisch, sondern auch wirtschaftlich verlagert sich nun ihr Angelpunkt nach Süden. Damit schieben sich Problembereiche in den Vordergrund, die zwar nicht grundsätzlich neu sind, die aber in der Gemeinschaftspolitik nunmehr zentrale Aufmerksamkeit für sich beanspruchen. War die EG bisher eine Wirtschaftsunion von wirtschaftlich entwickelten Volkswirtschaften, die mit Irland nur ein strukturschwaches Land zu "verkräften" hatte, so treten mit Spanien, Portugal (und Griechenland) Länder hinzu, deren Entwicklungsniveau beträchtlich unter dem der industrialisierten EG-Staaten liegt und deren Erwerbsstruktur durch einen hohen Beschäftigungsanteil von 18 % (Spanien) bzw. 26,7 % (Portugal) in der Landwirtschaft gekennzeichnet ist (EG-Durchschnitt bisher 7,5 % (1983)).

Natürlich sind auch die unterschiedlichen Industriepotentiale nicht unproblematisch. Durch die Präferenzabkommen mit Spanien und Portugal war deren Verflechtungsgrad mit der EG schon vor dem Beitritt relativ hoch. Die Exporte hatten sich in den 70er Jahren kräftig erhöht, so daß durch den Beitritt hier kaum neue Impulse zu erwarten sind. Hingegen wird der Zollabbau die Importe aus der Gemeinschaft (und aus Drittländern) stark ansteigen lassen. Damit wird sich auch der Anpassungsdruck - trotz des langen Zeitraums bis zum endgültigen Zollabbau (1992) - für die Beitrittsländer laufend erhöhen. Bisher war beispielsweise Spanien durch hohe Zollmauern geschützt, die zwar das inländische Industrieangebot erweiterten, die internationale Wettbewerbsfähigkeit aber nicht erhöhten. Nach Schätzungen des spanischen Industrie- und Energieministeriums sind höchstens 40 % des industriellen Produktionsvolumens auf den Beitritt vorbereitet. Bei 60 % wird mit sehr negativen Auswirkungen gerechnet. Davon ein Drittel scheint im Fortbestand überhaupt gefährdet zu sein (Mas 1985: 7).

Ebenso große, wenn nicht größere Probleme stellen sich im Bereich der Landwirtschaft, weswegen hier die Übergangszeit auch auf 10 Jahre erstreckt wurde. Denn das heute schon kaum zu bewältigende Problem der Agrarüberschüsse der Gemeinschaft wird durch das große landwirtschaftliche Potential Spaniens noch vergrößert: die Nutzfläche steigt um 30 %, die Zahl der in der Landwirtschaft Beschäftigten um 25 % und die Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe um 32 % an. Die rund 2 Mio. Landwirtschaftsbetriebe

Spaniens (bei 5,5 Mio. der EG der 10) zeigen große Unterschiede in Betriebsgröße und Produktivität. In vielen Bereichen ist die spanische Agrarwirtschaft nicht wettbewerbsfähig, was sich in Produktivitätsvergleichsziffern für einzelne Produkte, z.B. Roggen, Weizen, Kartoffeln, ablesen läßt.

Um die Leistungsbilanz zu verbessern, muß die Wirtschaft der Beitrittsländer an die veränderten Bedingungen angepaßt werden. D.h. für Spanien u.a., daß in überdimensionierten Bereichen (Stahl, Schiffbau, Textil und einigen mediterranen Agrarprodukten) Beschäftigung abgebaut werden muß, womit sich die ohnehin schon gravierende Arbeitslosigkeit noch erhöht. Das Dilemma wird umso größer, als die regionalen Differenzierungen innerhalb der Beitrittsländer z.T. sehr groß sind und nicht selten gerade dort die Folgen der Anpassung an den neuen Markt am spürbarsten zutage treten.

Somit wird die künftige Politik der Gemeinschaft im Gefolge der neuen Wettbewerbsbedingungen durch zwei große Problemkreise dominiert werden: Erstens durch das Wohlstands- und Leistungsgefälle, das zu umfassenden regionalen Umverteilungen führen wird. Noch stärker als bisher wird die europäische Agrarpolitik und Regionalpolitik die Funktion eines verdeckten europäischen Finanzausgleichs haben. Zweitens durch die (wenigstens mittelfristige) Freisetzung von Arbeitskräften, die der Dienstleistungssektor allein nicht aufnehmen kann. Auch erneute Wanderungsbewegungen infolge der garantierten Freizügigkeit innerhalb der Gemeinschaft können das Problem der Arbeitslosigkeit vermutlich nicht vollständig kompensieren.

Durch die Süderweiterung richtet sich also das Augenmerk darauf, inwieweit es der Gemeinschaft gelingen wird, angesichts hoher und zunehmender Arbeitslosigkeit dennoch den notwendigen Anpassungsprozeß zu fördern. Damit aber rücken die schon traditionellen Problemregionen dieser Länder in den Mittelpunkt des Interesses. Unter dem Gesichtspunkt regionaler Disparitäten ist Andalusien sicher die große Problemregion Spaniens und nun auch der Gemeinschaft. Denn auf der Grundlage des Sammelindex zur Messung regionaler Unterschiede ergibt sich nach der Süderweiterung ein Abstand zwischen dem höchsten Wert (Groningen: 153, 2 Punkte) und dem tiefsten Wert (48,8 Punkte) von über 100 Punkten (Müller 1986: 8). Gerade die hohe rurale Arbeitslosigkeit in Andalusien macht das Problem klar. Nach offiziellen Angaben betrug die Arbeitslosenzahl in Andalusien von insgesamt 1,91 Mio. Erwerbstätigen 1977 242.500. Nach inoffiziellen Berechnungen liegt die Zahl jedoch bei 691.600. Davon ist ein relativ hoher Anteil (in Andalusien insgesamt 15 %, jedoch mit Schwankungen von Provinz zu Provinz, extrem in Jaén mit 43 %, minimal in Málaga mit 4 %) im landwirtschaftlichen Bereich angesiedelt. Tatsächlich liegt im südlichen Bereich Spaniens ein seit Jahrzehnten beobachtbares und in regelmäßigen Krisen verschärftes Problem ruraler Arbeitslosigkeit vor, das durch die Süderweiterung der Gemeinschaft ein europäisches Problem zu werden beginnt. Diese Entwicklung ist nicht neueren Datums, hat aber in der Region Andalusiens den Stellenwert einer endemischen Tendenz (durchschnittlicher Arbeitsplatzverlust pro Jahr von 10.430 Arbeitsplätzen in den letzten 25 Jahren), die durch den nun vollzogenen Beitritt zur Europäischen Gemeinschaft noch verschärft werden könnte. Ab 1992, dem Zeitpunkt der Freizügigkeit spanischer Lohn- und Gehaltsempfänger im EG-Raum, könnten sich strukturelle Ungleichgewichte so kumulieren, daß erneut wichtiges "Humankapital" dieser Region verloren geht, das gerade für deren sozialökonomische Entwicklung unbedingt benötigt würde. Gelöst oder gelindert werden kann es nur, wenn regionale und lokale Absorptionsstrukturen geschaffen bzw. unterstützt werden. Eine gezielte Förderung der landwirtschaftlichen Entwicklung unter der Bedingung, gleichzeitig ein vermehrtes, aber keineswegs spezifisch ausgebildetes Arbeitskräfteangebot absorbieren zu müssen, muß folglich im Vordergrund stehen. Agrarpolitik kann sich nicht, wie bisher, allein auf Ertragssteigerung konzentrieren, sondern muß soziale und institutionelle Fakto-

ren mit einbeziehen. Erfahrungsgemäß kann eine staatliche Agrarpolitik nur als Stimulus wirken, während Feinsteuerung und situationsspezifische Anpassung über andere Trägerorganisationen zu erfolgen haben, Träger, die fähig sind, das Selbsthilfepotential der Betroffenen zu mobilisieren.

Vor dem Hintergrund dieser Feststellung hat sich die vorliegende Arbeit zum Ziel gesetzt, die Genesebedingungen und Funktionschancen von Selbsthilfeorganisationen zu untersuchen, die der Milderung ruraler Arbeitslosigkeit in Andalusien dienen sollen. Maßgeblich sollen dabei drei Charakteristika sein:

1. Die Zielsetzung der Linderung der ruralen Arbeitslosigkeit,
2. Die regional und lokal gebundenen Initiativen,
3. Die strukturell entscheidende Beteiligung der Mitglieder der Organisation selbst bei der Verfolgung dieser Maßnahmen, also die kooperative Struktur.

Aufgrund dieser Vorbedingungen stehen die Genossenschaften, genauer die Produktivgenossenschaften, im Vordergrund unseres Interesses. Um die Chancen einer genossenschaftlichen Mobilisierungs-, Partizipations- und Förderungspolitik im Hinblick auf die dauerhafte Absorption von Arbeitskräften abzuschätzen, kann man mit der Analyse formeller Regelungen nicht zufrieden sein. Man muß hinter das organisatorische Gehäuse blicken und darf auch nicht nur mit dem ökonomischen Funktionieren zufrieden sein. Vielmehr muß man für das Verständnis der Genese und vielleicht mehr noch des dauerhaften Funktionierens dieser Gemeinschaftsbetriebe die spezifisch sozialen Prozesse im Auge behalten. Damit ist der Rahmen angegeben, in dem sich diese Forschung bewegt.

2. Die historische Ausgangslage und die heutige Problematik

2.1. Historische Entwicklung

Die Verortung der Problematik des Projekts erfordert eine knappe Skizze der historischen Entwicklung der Region Andalusien. Das besondere Augenmerk gilt dabei den Faktoren, die für die Herausbildung der spezifischen soziopolitischen und sozioökonomischen Fragen des ländlichen Raums wichtig geworden sind.

Eine eigentümliche Situation im spanischen nationalen Verband kommt Andalusien schon dadurch zu, daß die Rückeroberung des Landes von den Mauren ("reconquista") in der Region ihren Abschluß fand. Als 1492 das letzte maurische Königreich, Granada, besiegt wurde, war Andalusien schon drei Jahrhunderte lang Grenzland und damit Kampfgebiet gewesen. Dieser Sachverhalt hatte von vorneherein Folgen für die Siedlungsweise und auch für die Bedingungen, unter denen Land zugänglich gemacht und genutzt worden war. Insbesondere wurde dadurch die Entstehung einer regionspezifischen Agrarstruktur geprägt, die sich in der Vorherrschaft des Großgrundbesitzes in Westandalusien (heutige Provinzen Huelva, Córdoba, Sevilla, Cádiz) und einer eher egalitären, tendenziell minifundistischen Grundverteilung in Ostandalusien (heutige Provinzen Granada, Málaga, Jaén, Almería) ausdrückte. Für Kastilien, insbesondere den kastilischen Adel, war Andalusien praktisch das erste eroberte Kolonialgebiet und die gezielte seigneuriale Landnahme diente sowohl der Sicherung der persönlichen Loyalität der Feudalherren gegenüber der Krone, als auch der Sicherung der lange umkämpften Grenzgebiete (Bernal 1979: 55 ff).

Diese Grenzgebiete waren wegen der anhaltenden kriegerischen Auseinandersetzungen relativ dünn bevölkert, was sowohl extensive Anbauformen, wie auch die Einrichtung von verschiedenartigen Pachtverhältnissen von vorneherein förderte (Vicens Vives 1971, Bd. 2: 13 ff). Ostandalusien erfuhr seine Besiedelung demgegenüber im Rahmen systematischer, bevölkerungspolitischer Kolonisierungsbemühungen, was zu intensiveren Anbauformen und auch zu ausgeglicheneren Bodenbesitzverhältnissen führte.¹⁾

Diese Disparität verschärfte sich durch die Entwicklung im 16. und 17. Jahrhundert, denn es gab einen zunehmenden Konzentrationsprozeß der Latifundien einerseits, und seit Karl I. eine veränderte Vergabepolitik des Staates, der nun dazu überging, solche "señoríos" zu vergeben, um Geldmittel für den Staat zu erlangen (Bernal 1979: 58-62). Die so geschaffene Bodenbesitzstruktur, in Verbindung mit Siedlungsweise und Formen der Bodennutzung, stand im Gegensatz zu den entsprechenden Lebens- und Wirtschaftsweisen der unterworfenen maurischen Bevölkerung, die geprägt gewesen war durch Anbau in Kleinparzellen und intensive Bewässerungslandwirtschaft (Vicens Vives 1971, Bd. 1: 254 ff). Dieser Gegensatz mündete in zahlreiche Konflikte, die erst 1609 bis 1614 mit der endgültigen Vertreibung und Deportation der unterworfenen maurischen Restbevölkerung ("moriscos") aus der Zone von Granada ein Ende fanden. Für die Region bedeutete das die langfristige Durchsetzung von extensiven, vom Regenfall abhängigen Anbauweisen, zulasten intensiven Bewässerungsfeldbaus in weiten Zonen, sowie einen nachhaltigen Rückschlag für den kleinen und mittleren intraregionalen Handel, der sich sehr oft in den Händen von Personen maurischer Abstammung befunden hatte.²⁾

Die Befriedung der Region und das Verhältnis von Bodenfläche zu relativ geringer demographischer Dichte bewirkten einen gewissen ökonomischen Aufschwung für Andalusien, zumal im 16. Jahrhundert auch der systematische Ausbau des transatlantischen Handels erfolgte. Allerdings müssen dessen Folgen in Andalusien relativiert werden. Es waren besonders Fernkaufleute und Schiffsausrüster in Sevilla, Cádiz und einigen anderen Orten, die dadurch einen beachtlichen Wohlstand erzielten (Chaunu 1959). Im übrigen war die Region vielfach nur Durchgangszone für Güter und Gewinne, die den durch die mitteleuropäischen Kriege verursachten chronischen Geldbedarf des spanischen Staates decken sollten. Soziologisch bedeutsam ist dabei vor allem, daß diese Entwicklung weder eine zwingende Notwendigkeit zum Ausbau der eigenen regionalen Ressourcen zur Folge hatte, noch in eine transformierte Sozialstruktur einmündete. Vielmehr erlaubte sie stark spekulativ orientierte Aktivitäten und Haltungen und förderte geradezu parasitär eingefärbte Existenzweisen in fast allen sozialen Schichten, besonders in den Städten. In gewisser Weise haftete somit nicht nur dem Agrarbereich, sondern nahezu der gesamten Wirtschafts- und Sozialstruktur Andalusiens ein eher extraktiv-extensiver Charakter an, in dem leichter Gewinn wichtiger war als die systematische Expansion und Intensivierung der eigenen regionalen Hilfsmittel.

Gegen Ende des 18. Jahrhunderts war die Lage in der Region nahezu vollständig von der Vorherrschaft der Landwirtschaft geprägt.³⁾

Die soziale Struktur bestimmte sich demzufolge über das Verhältnis der verschiedenen Gruppen zum Boden:

- der Adel:
die kleinste und reichste Gruppe, die ihr Einkommen oft in weitere Bodenkäufe investierte, sehr zum Absentismus neigte und ab dem 19. Jahrhundert vom zunehmenden demographischen Druck auf den Boden profitierte;
- die Großpächter:
ebenfalls eine kleine Gruppe, die zunehmend versuchte, selbst in den Besitz des gepachteten Landes zu kommen;
- die Kleinbesitzer und Kleinpächter:

eine relativ große Gruppe, die durch die eingegangenen Pachtverhältnisse sehr verwundbar und zumeist hoch verschuldet war (Bernal 1979: 125-150).

- die ländlichen Lohnarbeiter:

oft austauschbar mit der vorangehenden, war diese zahlenmäßig größte Gruppe zumeist unregelmäßig und saisonal beschäftigt, existenziell oft stark gefährdet, und konnte in der Regel nur unqualifizierte Arbeit, auch von Frauen und Kindern, anbieten. Daneben waren handwerkliche Gruppen weitgestreut verbreitet, die weitgehend den einfachen örtlichen Bedarf decken konnten, denen eine Überwindung einer protomanufakturrellen Produktionsstruktur gegen die früh einsetzende und bald auch fabrikmäßig produzierende Konkurrenz aus Katalonien und dem Baskenland jedoch nur gelegentlich gelang.

Schon im letzten Jahrzehnt des 18. Jahrhunderts kam es zu ersten Auseinandersetzungen zwischen den örtlichen Munizipalverwaltungen und den Besitzern und Verwaltern der Latifundien wegen derer zunehmender Übergriffe auf kommunales Land, die vor allem als Rechtsstreitigkeiten ausgetragen wurden. So wurde der Boden für die sozialen Konflikte vorbereitet, die sich im Verlauf des 19. Jahrhunderts zunehmend zuspitzten. Ganz allmählich entwickelte sich in Andalusien eine "bürgerliche Revolution" eigener Art, die eine neue Verteilung der wirtschaftlichen und sozialen Existenzchancen festlegte, und so die dauerhafte Grundlage für die sozioökonomischen Bedingungen bildete, die dann im 20. Jahrhundert vorherrschen sollten. Diese Transformation betraf in erster Linie die Agrarverhältnisse. Durch neue Dekrete und unter Ausnutzung günstiger Gerichtsurteile in diesen juristischen Auseinandersetzungen wurden feudale Lehen immer häufiger in privaten Grundbesitz umgewandelt, was sich in erster Linie für Kleinpächter und Landarbeiter negativ auswirkte. Die Systeme der Bodenabtretung veränderten sich dahingehend, daß die Pachtverträge kurzfristiger und die Naturalienabgaben durch Geldzahlungen ersetzt wurden. Die ländlichen Lohnarbeiter waren immer stärker auf die von den Bodeneigentümern angebotenen Arbeitsmöglichkeiten angewiesen (Bernal 1979: 123). Diese Umwandlung des Bodens von Lehen in Privateigentum hob auch noch bestehende Marktbeschränkungen für Land auf, so daß zunehmend Bodenbesitz vom Adel an die Gruppe der großen Landpächter überging.

Damit waren die Grundlagen für eine Agrarbourgeoisie gelegt, die durch das für die Bodenbesitzverhältnisse entscheidende Ereignis der "Desamortisationen" konsolidiert wurde. Diesen Desamortisationen lagen gesetzliche Bestimmungen zugrunde, die 1836 die Überführung von Land aus kirchlichem und 1855 aus öffentlichem, d.h. vor allem staatlichem und munizipalem Besitz, auf den freien Markt zum Zweck hatten. Das Ziel war dabei eindeutig liberaler Einfärbung: es sollte eine breite Schicht von kleinen und mittleren Bodeneigentümern geschaffen werden, die sich als konsolidierte Agrarunternehmer auf einem Markt, der nun der überkommenen Schranken ledig war, betätigen sollten. Allerdings wurden durch die Auflösung des Bodenbesitzes der sog. "toten Hand" vor allem dieselben sozialen Schichten bevorteilt, die auch schon von den vorangehenden Entwicklungen profitiert hatten.⁴⁾

Die Desarmortisation des Gemeindelandes und der öffentlich kontrollierten Bodenreserven von 1855 wirkte sich so aus, daß nun auch zunehmend Gruppen urbaner Herkunft zu umfangreichem Landbesitz gelangten, die das notwendige Kapital aus Spekulations- und Handelsgewinnen erzielt hatten. So bildete sich allmählich eine agrarbourgeoise Schicht heraus, die Bernal (1979: 329 ff) aus vier großen Gruppen unterschiedlicher Herkunft zusammengesetzt sieht: die Agrarbourgeoisie, die sich noch unter dem Alten Regime gebildet hatte; die bürgerlichen Schichten, die aus den Verkäufen von ehemaligem Gemeindeland⁵⁾ zu Bodenbesitz gelangten; die Agrarbourgeoisie, die sich durch die Desamortisationen gebildet hatte; die Bourgeoisie, die ehemals seigneuriale Güter gekauft hatte.

Besonders für Westandalusien gilt, daß im Zuge dieser Transformationen die nun gebildete Agrarbourgeoisie von Personen beherrscht wurde, deren Bindung an das Land relativ gering war, die dieses als vor allem Prestige verleihendes Besitzobjekt einschätzten und oft genug eine spekulative Einstellung dazu hatten, daher auch noch stärker absentistische Verhaltensweisen an den Tag legten. Der große Bodenbesitz war um die Mitte des 19. Jahrhunderts zunehmend von einer Sache der "señores", der alten adeligen Grundherren, zu einer Sache der "señoritos", der neuen Landbesitzer bürgerlich-städtischer Orientierung, geworden (Bernal 1974: 20; 1979: 355).

Die Desamortisation des öffentlichen Bodenbesitzes traf die kleinen Bauern, Pächter und Landarbeiter sehr hart. Sie hatten mit Hilfe der Nutzung des kommunalen Bodenanteils gelegentlich immer noch ansonsten unzureichende Anbauresultate aus den eigenen Parzellen aufbessern können, nun wurde diese Chance zunehmend zunichte gemacht. Auch die Munizipalverwaltungen konnten dabei nicht mehr helfend eingreifen, da sie kaum noch eigenen Boden hatten, aus dessen Verpachtung sie hätten Einkünfte erzielen können. Das Ergebnis war ein immer stärker zunehmendes Landarbeiterproletariat, das kaum noch Alternativen zur Lohnarbeit auf den neuen Latifundien hatte. Ein Teil des Bodens um die Dörfer herum verblieb in klein- und mittelbäuerlichem Besitz und wurde zumeist in den gleichen Besitzverhältnissen vererbt, geteilt, verkauft und erworben, ohne ein wirkliches Gegengewicht zu bilden zu der ansonsten sich immer stärker ausbildenden Polarisierung, die ab dieser Zeit die westandalusischen Bedingungen kennzeichnete (Bernal 1979: 365). Sie sind fortan immer stärker geprägt durch eine kapitalistisch orientierte Agrarproduktion in den Händen der neuen Agrarbourgeoisie, die aus den Desamortisationen gewaltig gestärkt hervorgegangen war.⁶⁾

Bis zum Beginn des Ersten Weltkrieges verfiel Andalusien in eine lang anhaltende soziale und wirtschaftliche Depressionsphase, in der soziale Unruhen, zunehmende Radikalisierung und immer schlechter werdende Überlebensbedingungen auf der Seite des wachsenden Agrarproletariats auf eine stark verkrustete regionale Oligarchie trafen.⁷⁾ Nach langen Zeiten einer stagnierenden Demographie setzte nun auch ein langsames, aber stetiges Bevölkerungswachstum ein, dem praktisch kein verteilbares Land mehr zur Verfügung stand. Immer mehr kleine Pächter mußten aufgeben. Die Agrarlöhne sanken in dieser Zeit sehr stark (Bernal 1979: 414), so daß die sozialen Bewegungen sich in ihrer Zielsetzung immer mehr auf die Forderung nach der Rückgabe der enteigneten Arbeitsmöglichkeiten auf dem verlorenen Land richteten. Der Zensus von 1860 zeigt deutlich die starken Anstiege der Landarbeiterzahlen und manche große Munizipien, insbesondere in der "Campiña" von Sevilla, fungierten als große Reservoir für eine fluktuierende Masse von Lohnarbeitern, die zunehmend zur saisonalen Arbeitsmigration zu den großen Latifundien gezwungen war.⁸⁾

Damit war in Andalusien definitiv die Arbeitslosigkeit der Lohnarbeiter im ländlichen Raum festgeschrieben, ein Zustand, der sich erst in den 60er Jahren dieses Jahrhunderts vorübergehend ändern würde, und dessen verschiedenen Formen nur mit unzureichenden Mitteln entgegengetreten wurde.⁹⁾

Diesen Veränderungen im Agrarbereich standen nur zu bald gescheiterte Versuche zur Industrialisierung, besonders im Raum Málaga, gegenüber. Sie fanden ab 1830 statt und waren typischerweise nicht am lokal-regionalen Bedarf orientiert, der freilich durch die geschilderten Entwicklungen nicht expandieren konnte, sondern am möglichen Export nach anderen spanischen Regionen (Delgado Cabeza 1981: 54-59). Standortnachteile und der Produktivitätsvorsprung der nord- und nordostspanischen Konkurrenz bereiteten diesen bescheidenen Anfängen ein vorzeitiges Ende und ca. 1890 war die Mitte des Jahrhunderts führende Metallwarenfabrikation Málagas am Ende.

So verblieben im wesentlichen der - stark mit der Landwirtschaft verflochtene - Handel

und Zwischenhandel, sowie ein rurales Handwerk als nicht-agrarische Einkommensquellen. Gerade der Handel übte aber sehr bald einen starken Preisdruck auf die Agrarproduzenten aus, besonders auf die kleineren und mittleren, um seine eigenen Gewinne existenzsichernd zu maximieren. Diese Handelsgewinne flossen zumeist in spekulative Unternehmungen, die sich ab ca. 1860 zunehmend im Bergbau und im expandierenden Eisenbahnbau boten. Beide Elemente bildeten einen wichtigen Schritt in der extraktiv orientierten Protoindustrialisierung Andalusiens, die nun zunehmend die Position der Region auf den unteren Rängen der nationalen Hierarchie verfestigte. Gerade in diesen Bereichen fanden, häufig unter Anleitung und Kontrolle von ausländischen (besonders englischen und französischen) Investoren auch innerspanische Handels- und Spekulationsgewinne ein günstiges Anlagefeld, das jedoch kaum positive Anstöße für die Region selbst bedeuten konnte (Delgado Cabeza 1981: 51 ff).

Nach der Polarisierung der Agrarstruktur, dem Scheitern der intraregionalen Industrialisierungsversuche und der Pauperisierung eines wachsenden ländlichen Proletariats wurde hier die Indienstrafe Andalusiens für Entwicklungen in anderen Zonen, auch in einem europäischen Kräftefeld, besonders augenfällig.

In Ostandalusien erfuhr die ursprünglich an der Dualität von Selbstversorgung und Weidewirtschaft (in Hochlagen) orientierte Agrarstruktur eine eigene Form der Involution (Mignon 1982: 190- 223). Nachdem jahrzehntelang eine Expansion des exportorientierten Weinbaus stattgefunden hatte, gestützt auf einen zunehmenden demographischen Druck und eine damit verbundene Ausdehnung des kleinbäuerlichen Besitzes, trat dieser wegen neu auftretender Konkurrenten in eine akute Absatzkrise. Dazu kam eine Reblausplage, die ab 1878 den gesamten ostandalusischen Weinbau zerstörte, der seitdem nie wieder seine frühere Bedeutung erlangte. Die später im Flachland der Küste einsetzenden alternativen Anbauten - wie z.B. verschiedene Formen des Garten- und Zitrusanbaus, sowie vor allem auch der Zuckerrohranbau - bestätigen jedoch auch hier eine Tendenz, die nicht die interne Ressourcenentwicklung, sondern deren spekulative Extraktion, vor allem zu Lasten der kleineren und mittleren Agrarproduzenten, zum Ziele hatte.¹⁰⁾

In den Zonen mit hohen Landarbeiteranteilen, also vor allem in Westandalusien, kam es ab der Mitte des 19. Jahrhunderts mit zunehmender Häufigkeit zu sozialen Unruhen, Land- und Bürgermeisteramtsbesetzungen, die auch mit anderen Formen sozial motivierter Gewaltanwendung zusammenhingen.¹¹⁾ Die Ziele dieser sozialen Bewegungen wurden ab 1868¹²⁾ immer mehr von politisch-gewerkschaftlichen Organisationen (wie der Internationalen Arbeiterassoziation) beeinflusst und richteten sich entschieden auf die Frage des Zugangs und des Besitzes von Land. Diesen Landbesitz sahen die Landarbeiter vorwiegend durch die neuen "señoritos" illegitimerweise einer arbeitsintensiven Nutzung entzogen und seitdem standen die Frage nach dem Boden und dem dadurch erzielten Arbeitseinkommen für die vorwiegend anarchistisch orientierten Landarbeiterbewegungen im Mittelpunkt, die Díaz del Moral (1979) exemplarisch für die Provinz Córdoba untersucht hat.

Die sozialen Unruhen sind unmittelbar auf die tiefreichenden Transformationen der soziopolitischen Landschaft Andalusiens seit dem ersten Drittel des 19. Jahrhunderts und die umfassende Proletarisierung großer Teile der Landbevölkerung zurückzuführen. Sie drückten eine heftige Abneigung gegen die Praxis des Absentismus, den Landbesitz durch Personen urban-kommerzieller Herkunft und damit indirekt auch eine Akzeptanz des bürgerlichen Unternehmerideals aus. Auch Díaz del Moral (1979: 15-27) stellte diesen Aspekt in den Mittelpunkt seiner Überlegungen und hoffte auf die Durchsetzung dieses Ideals, das zunehmend zu einem tragenden Element der Agrardebatten wurde. Dementsprechend richtete sich die Agrarreformgesetzgebung der Zweiten Republik am Maßstab aus, den der persönlich engagierte Agrarunternehmer bot, an optimaler Ressourcennut-

zung und versehen mit einer marktorientierten Erwerbsrationalität. Unterstellt war dabei, daß die latifundistische Nutzung landwirtschaftlicher Güter, in Andalusien insbesondere, ineffektiv, unwirtschaftlich und wesentlich mitverantwortlich sei für die dortige soziale Frage. Es ist allerdings keineswegs gesichert, ob tatsächlich eine solche Unter-Nutzung der entsprechenden Agrarressourcen vorgelegen hat, oder es sich nicht vielmehr durchaus um eine Nutzung entsprechend den gegebenen ökonomischen und politischen Bedingungen gehandelt hat.¹³⁾

Maximierung der Bodenrente und Intensivierung von Agrarressourcen sind nicht identisch, wie Malefakis unterstellt, wenn er von "moralischem Absentismus" spricht (Malefakis 1970: 82 ff), und ähnliche Fehlinterpretationen scheinen auch manchen Bestimmungen des Agrarreformgesetzes der II. Republik zugrundegelegt zu haben, das 1932 verabschiedet wurde. Dieses Gesetz wurde nur sehr schleppend vollzogen, und seine wichtigsten Merkmale - besonders soweit Andalusien Sondersituation davon betroffen ist - waren: der konsequent bürgerliche Charakter der Agrarreform, die sich vor allem gegen verschiedene Formen der Unter-Nutzung von Land als agrarische Ressource richtete; der republikanische Charakter der Agrarreform, die zuerst und am schnellsten die adeligen Großgrundbesitzer traf, und schließlich der darin ebenfalls enthaltene Versuch, die verlorengegangene ökonomisch-politische Unabhängigkeit der Munizipien wieder herzustellen (Malefakis 1970, Jackson 1965; Maurice 1975). Allein schon wegen seiner technischen Komplexität und der schleppenden Abwicklung war dieses Agrarreformgesetz nicht geeignet, die sozialen Konflikte in Andalusien zu entschärfen. Am Vorabend des Bürgerkrieges war die Region deutlich gespalten in die beiden Lager der größeren Landbesitzer und mit ihnen verbundenen agrarbürgerlichen Schichten einerseits, und der immer besser in Syndikaten organisierten Land- und Fabrikarbeiter andererseits (Tuñón de Lara 1972: 905 ff).

Der Ausbruch des Bürgerkrieges ließ in Andalusien, wie auch in Aragón, Kastilien, Levante und Katalonien die Agrarreform zu einer Agrarrevolution werden, begleitet von Landbesetzungen und Kollektivierungen.¹⁴⁾ In weiten Zonen der Region blieb sie freilich nur Episode, weil schon im Herbst 1936 große Teile in die Hände der nationalistischen Rebellen gefallen waren, besonders in Westandalusien. Lediglich die Provinzen Almería, Jaén und Málaga, sowie die Sierra Norte in der Provinz Córdoba waren noch größtenteils republikanisch. In den eroberten Dörfern und Landstrichen fand seitens der Nationalisten eine sehr intensive Repression statt, die vor allem die engagierten Arbeiter- und Gewerkschaftsführer traf - die "men of ideas" von Martínez-Alier - oft genug aber völlig wahllos zahlreiche Todesopfer forderte.¹⁵⁾

Diese Morde waren häufig Ausdruck persönlicher und sozialer Rachegelüste, da sie aber in vielen Fällen bis 1941/42 weitergingen, ist doch eine gewisse Systematik nicht zu verkennen: sie sollten nachhaltig die Möglichkeiten sozialen Aufbegehrens seitens der Arbeiterklasse und deren Führungsgruppen vernichten. Dementsprechend bestand auf dem Land in Andalusien bis weit in die 60er Jahre hinein politisch ausgesprochene Friedensruhe. Nach dem Krieg herrschte in Andalusien, wie auch in vielen anderen Gebieten Spaniens, eine wirtschaftliche Notsituation, die sich für die unteren sozialen Schichten wiederum in regelrechten Hungerkrisen niederschlug. Angesichts der internationalen Isolation Spaniens nach dem Bürgerkrieg und dem Zweiten Weltkrieg, kam der Region eine wichtige Rolle bei der Durchführung der angestrebten nationalen Autarkiepolitik zu. Bei zwar relativ niedrigen, aber staatlich garantierten Erzeugerpreisen, waren die Landbesitzer in Andalusien in der Lage, mit einem eingeschüchterten und alternativlosen Agrarproletariat nicht nur einen entscheidenden Teil der nationalen Nahrungsmittelproduktion sicherzustellen, sondern auch allmählich das Kapital zu akkumulieren, das später in extraregionale Investitionen fließen sollte.

Mit dem Stabilisierungsplan ("Plan de Estabilización") von 1959 wurde eine weitreichende ökonomische Transformation Spaniens eingeleitet, die sich auch auf Andalusien nachhaltig auswirkte. Als allgemeine Kennzeichen dieses Planes müssen die umfassende Liberalisierung der Wirtschaft und deren weitgehende Öffnung für die nun massiv in das Land eindringenden ausländischen Kapitalinteressen erwähnt werden. Während Andalusien bis dahin aufgrund der aufgezeigten historischen Entwicklungen in einen Zustand der vergleichswisen Rückständigkeit gegenüber anderen spanischen Regionen geraten war, wurde es nun für die Zwecke der nationalen Ökonomie systematisch in die Pflicht genommen. Im Rahmen einer entsprechenden Wirtschafts- und Politikstrategie wurde die Region zum Hauptlieferanten von unqualifizierten Arbeitskräften für den Industrialisierungs- und Bauboom in den großen nationalen Ballungsräumen in Madrid und vor allem auch Barcelona. Die Wendung der bislang vorwiegend intraregionalen Migrationsbewegungen nach außen, die weitgehende Transformation des Agrarsektors durch Mechanisierung, Veränderungen der Anbaukulturen, etc. und die Herausbildung eines massiven Tertiarisierungsprozesses sind einige der Momente, die die neuere andalusische Entwicklung kennzeichnen und weiter unten einer näheren Betrachtung unterzogen werden.

2.2. Herleitung der Dependenz- und Peripherisierungsthematik

Die im vorangegangenen Kapitel im Rahmen der historischen Entwicklungsdarstellung aufgezeigten Besonderheiten der andalusischen Situation bedürfen - insbesondere im Rahmen einer sozialwissenschaftlichen Untersuchung, die sich mit der Problematik der ländlichen Arbeitslosigkeit beschäftigt - einer theoretischen Bestimmung und entsprechenden Erklärung. Die lange Zeit gängige, und besonders auch in der regionalen Entwicklungspraxis zum Ausdruck kommende Erklärung ist dabei die modernisierungstheoretische Argumentation gewesen. Diese geht üblicherweise von der Annahme endogener Mängel und Strukturschwächen aus, die in den Bereichen Ökonomie und Sozialstruktur, sowie bei den dominanten kulturellen Handlungsmustern für eine Reihe von Problemen verantwortlich sein sollen, die dann insgesamt ein "relatives Zurückbleiben" der Entwicklung dieser Region, besonders gegenüber den stärker industrialisierten Regionen Spaniens, bewirken. Auf einer anderen Ebene stellt sich diese Annahme dann in der Polarität von "Traditionalität" vs. "Modernität" dar und als praktisches Mittel zur Auflösung dieser Polarität erscheint folgerichtig die "Modernisierung" der entsprechenden Kontexte. In der spanischen Regionalpolitik hat sich das seinerzeit niedergeschlagen in entsprechenden Wachstumspol- und Urbanisierungsstrategien, deren tatsächliche Resultate zu Recht sehr kritisch eingeschätzt werden (Hildenbrand 1985: 119; Richardson 1976).

Insbesondere die historische Analyse der andalusischen Entwicklung, in Verbindung mit der Betrachtung der aktuellen Problematik läßt deutlich erkennen, daß eine solche "Modernisierung" der Ökonomie und Sozialstruktur Andalusiens tatsächlich bereits während des 19. Jahrhunderts vorgenommen worden ist. Für unser Thema ist deren wichtigste Folge die Schaffung und Erweiterung der Masse von landlosen Agrarlohnarbeitern und die Potenzierung von deren Existenzrisiken in Form zunehmender saisonaler und dann auch struktureller Arbeitslosigkeit. Allein schon aus diesem Zusammenhang ergibt sich die Notwendigkeit der Suche nach anderen, erklärungsrelevanteren theoretischen Konzepten. Zu den bevorzugten Ansätzen, auf die dabei zurückgegriffen wird, gehört die Vorstellung der Dependenz, deren theoretische Homogenität noch nie sehr groß gewesen¹⁶⁾, und der in diesem Fall vor allem ein heuristischer Stellenwert zuzumessen ist. Es sind auch Autoren aus der Region Andalusien selbst, die mit solchen Dependenztheoremen arbeiten und diese zunehmend als Erklärungsmittel vor allem bei der Untersuchung öko-

nomischer Sachverhalte einsetzen (Sampedro Alvarez 1978; Delgado Cabeza 1981). Dazu kommt noch, daß implizit auch offizielle Veröffentlichungen der "Junta de Andalucía" und diesen vorgelagerte Untersuchungen zur ökonomischen Lage der Region mit Vorstellungen und Argumenten operieren, die dem weiteren Umfeld der Dependenztheoreme zuzurechnen sind (Plan Económico Andalucía 1984; Claves 1983). Diese Vorstellungen von Andalusien als einer durch strukturelle Bedingungen in Abhängigkeiten gerautene und gehaltene Region, die dadurch gegenüber anderen spanischen Regionen systematisch benachteiligt wird, gewinnen somit den Charakter eines kollektiven, regional ausgerichteten Identifikationsmoments, dessen Bedeutung über die bloße wissenschaftliche Erklärungsfunktion hinausreicht und besondere politische Dimensionen annimmt (Moreno Navarro 1981).

Der Argumentationsgang dieser dependenztheoretisch inspirierten Analysen kann - freilich sehr verkürzt - wie folgt zusammengefaßt werden: Andalusien wird als eine "unterentwickelte" Region gesehen, deren Lage modellhaft charakterisiert ist durch eine "innere Dependenz", bei der ein abhängiger Sektor durch "dominante nationale Gruppen ausgebeutet"¹⁷⁾ wird. An diesem Beziehungsgeflecht sind vier Faktoren beteiligt: das Ausland, die dominanten nationalen Gruppen, die dominanten regionalen Gruppen und die "marginalisierten" Gruppen innerhalb der Region, zu deren Lasten diese Verhältnisse letztlich gehen. Die Region erweist sich nach diesen Überlegungen als besonders anfällig für Dependenzbeziehungen, weil ihr die nationale politische Machtstruktur abgeht, die es erlauben würde, autonom eine "Abschottung" zu betreiben.¹⁸⁾

Im Vordergrund der möglichen Maßnahmen gegen eine solche regionale Dependenz stehen folglich politische Verbesserungen mit dem Ziel der Entscheidungsbeteiligung und der regionalen Partizipation, um eine entsprechende Interessenvertretung auch gegenüber anderen Regionen zu erreichen. Ähnlich wie bei älteren Dependenztheoremen wird diese Abhängigkeit als ein "Globalphänomen" begriffen, das sich auch in politischen und kulturellen Formen äußert.¹⁹⁾ Deren Funktion ist es, "wirtschaftliche Ausbeutung" zu verstärken und zu sichern, weshalb der Kern dieser dependenztheoretischen Überlegungen ein ökonomischer bleibt. Freilich ist dieses knapp skizzierte Modell äußerst mangelhaft, besonders wegen seiner sehr unpräzisen Begrifflichkeit, und erst die Untersuchung von Delgado Cabeza (1981) über die Abhängigkeit und "Marginalisierung" der andalusischen Ökonomie hat hier einige Abhilfe geschaffen. Diese Arbeit hat zunächst einmal herausgestellt, auf welche - durchaus auch intraregionalen - Faktoren es zurückzuführen ist, daß Andalusien im 18./19. Jahrhundert nicht den Schritt zu einer sich industrialisierenden Gesellschaft und Ökonomie vollziehen konnte (Delgado Cabeza 1981: 34 ff).

Ein Vergleich der andalusischen Wirtschaftsentwicklung mit der jeweils zeitgleichen von Katalonien und dem Baskenland ermöglichte es, die Herausbildung der qualitativ besonderen Rolle, die der andalusischen Ökonomie zugewiesen worden ist, im einzelnen zu untersuchen. Damit ist der Nachweis zumindest dafür erbracht, daß tatsächlich eine historisch gebildete relative Benachteiligung Andalusiens in wirtschaftlicher Hinsicht vorliegt und somit auch die ökonomische Programmatik der "Junta de Andalucía"(1984) zu Recht einen solchen nachholenden Charakter aufweist. Dabei bleibt es zunächst einmal gleichgültig, ob dieser Zustand als "Dependenz" und der Prozeß als "marginación" ("Marginalisierung") bezeichnet wird, wie es Delgado Cabeza tut, oder ob man es vorzieht, von einer "Unterentwicklung trotz Wachstum" oder "relativer Unterentwicklung" zu sprechen (Liebert 1985; Seers 1979).

Wirklich problematisch ist allerdings, daß das begriffliche und theoretische Niveau der einschlägigen spanischen Diskussionen manchmal sehr verworren und unscharf ist. Eine ganze Reihe von wichtigen Mängeln sind von Liebert (1985) bereits herausgearbeitet worden, aber einige Aspekte der Bestimmungsproblematik müssen hier trotzdem aufge-

nommen werden, weil Selbsthilfeorganisationen in der regionalen Programmatik ausdrücklich eingebunden sind in eine Perspektive, die auch auf eine Art regionale Selbsthilfe angesichts der unübersehbaren sozialen und wirtschaftlichen Probleme der Region setzt. Seit der Verfassung von 1978 ist in Spanien klar, daß gerade das zentrale Autonomie-Konzept, das den autonomen Regionen wie Andalusien weitgehende Kompetenzen im Bereich der regionalen sozio-ökonomischen Entwicklungspolitik zuerkennt, notwendig auch eine Präzisierung der für die dependenztheoretischen Ansätze sehr wichtigen Vorstellung von Zentrum-Peripherie-Beziehungen für diesen konkreten Fall wird nach sich ziehen müssen.²⁰⁾ Das wird nur dann gelingen können, wenn dabei auch die Weiterentwicklungen in der einschlägigen entwicklungstheoretischen Diskussion - das Weltökonomie-Konzept von Wallerstein und die fortgeführte Kritik daran (Wallerstein 1974, 1979, 1981; Blaschke 1983) - berücksichtigt werden.

Spanien gilt in diesen Weltsystem-Ansätzen gemeinhin als Semiperipherie, gemeinsam mit anderen Ländern im Mittelmeerraum, wobei - nach Wallerstein - die maßgeblichen Faktoren dieser Situation besonders in der politischen Funktion dieser Semiperipherie zur stabilisierenden Konfliktkanalisierung innerhalb der Weltökonomie auszumachen sind (Wallerstein 1979: 51 f; 1985). Strukturelle Aspekte der Situation ergeben sich im wesentlichen aus der jeweiligen Ausprägung bestimmter Schlüsselvariablen jeweils in den Kernarealen, den Semiperipherien und den peripheren Zonen der Weltökonomie. Drei solcher struktureller Konstanten sind von Weltsystem-Theoretikern angeführt worden (Yang/Stone 1985):

- Mit Bezug auf die Arbeitsteilung die jeweiligen Differenzen hinsichtlich des Ausmaßes an Diversität von lokalen Ökonomien, Produktivität von Arbeit und Kapital und Lohnniveaus. Dabei steigt der Peripherisierungsgrad einer Zone mit sinkenden Löhnen und der zunehmenden Spezialisierung auf Rohstoffe und Mineralien. Kernareale weisen höhere Löhne, höhere Arbeitsproduktivität und vor allem Industrieproduktion auf.
- Mit Bezug auf den Charakter der politischen Instanzen sind Staaten in Kernarealen wesentlich "stärker" als in Peripherien oder Semiperipherien, d.h. sie haben eine höhere Kapazität, um sowohl Human- als auch Finanzressourcen zu mobilisieren.
- Mit Bezug auf den jeweiligen Charakter der kapitalistischen Warenproduktion für den Weltmarkt und den höheren bzw. niedrigeren Grad der staatlichen Intervention in die Produktionsbeziehungen. Kernareale weisen besonders hohe Anteile von Lohnarbeit und entsprechende ökonomische Kontrolle von Arbeitskraft auf, während mit dem Peripherisierungsgrad auch verschiedene Formen von informeller Lohn- und erzwungener Arbeit auftreten, die dann auch von vermittels politischer Intervention kontrollierter Arbeitskraft erbracht werden.

Semiperipherien zeichnen sich nun dadurch aus, daß sie eine Kombination von Aktivitäten aufweisen, die typisch für "Kernareale", bzw. für "Peripherien" sind: "Core activities combine very productive technology with highly skilled paid labor. Peripheral activities use relatively inproductive technology and cheap unskilled labor" (Chase-Dunn/Robinson, 1977: 471). Spanien ist dementsprechend in diese Position durch seinen "Abstieg" aus dem Kernareal gelangt und derzeit ein Land in der Semiperipherie (Chase-Dunn/Robinson 1977: 472), was auch in anderen Untersuchungen, die eine "Status-Skala" mit ausgewählten Indizes zugrundelegen, bestätigt worden ist.²¹⁾

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen erscheint es durchaus plausibel, Andalusien als eine periphere Zone innerhalb der Semiperipherie Spanien einzuschätzen, wenngleich eine Reihe der o.g. Indizes gerade auf Regionalebene nicht verwendbar sind und dafür auch keine statistischen Angaben vorliegen. So sind z.B. alle Daten über Ausgaben auf Regional-Ebene, die den Staatsausgaben äquivalent wären, erst seit der Aufstellung eines autonomen Haushaltes einigermaßen zu erfassen. Andere Daten - besonders hinsichtlich

des interregionalen Vergleichs - sind demgegenüber durchaus zugänglich und sinnvoll in diesem Zusammenhang verwendbar, wenn sie auch nicht vollwertige Äquivalente für die o.g. Indikatoren darstellen (Liebert 1985: 109 f; Cabeza Delgado 1981: 77-185).

Allerdings müssen sie ergänzt werden durch eine inhaltliche Bestimmung des Verhältnisses dieser peripheren Region zu den Kernarealen in Spanien, vorwiegend also zum Großraum Madrid und den Regionen Baskenland und Katalonien. Nur so ist zu verhindern, daß die zunächst nicht-räumlich gefaßte Kernareale-Peripherie-Metapher durch eine unüberlegte Übertragung auf räumlich bestimmte Regionalverhältnisse ihren möglichen heuristischen Wert vorzeitig einbüßt. Das wäre insbesondere dann der Fall, wenn jegliche Form der regionalen Differenzierung und Arbeitsteilung in einem Land von vorneherein als ein solches Verhältnis von Kernarealen zu Peripherien aufgefaßt würde - eine Unterstellung mit Leerformelcharakter. In Anlehnung an Selwyn (1979: 37 f) kann diese inhaltliche Bestimmung des Verhältnisses von Peripherien zu Kernarealen, auch in Spanien, folgendermaßen vorgenommen werden:

- Die Kontrolle über die eigenen regionalen/lokalen Ressourcen in der peripheren Region ist gering und die ökonomisch wichtigen Entscheidungen werden in den Kernarealen getroffen, bzw. maßgeblich von dort aus beeinflußt.
- Die innovativen Momente innerhalb der peripheren Region sind schwach ausgeprägt und, infolge des zuerst genannten Kontrollmangels, oft stärker mit Initiativen aus den Kernarealen verbunden.
- Die internen wirtschaftlichen Verknüpfungen innerhalb der peripheren Region sind relativ gering, d.h. die Verbreitungs- und Auslösewirkungen einzelner wirtschaftlicher Maßnahmen und Initiativen sind zumeist weder weitreichend noch intensiv, während die Verknüpfungen (besonders in materialer Hinsicht) zwischen der peripheren Region und den Kernarealen wesentlich stärker sind.
- Dem eben genannten Moment entspricht auch die Verteilung des Informationsflusses: politische, soziale und wirtschaftliche Informationen verlaufen tendenziell eher von den Kernarealen zur peripheren Region als umgekehrt und sind auch als Querinformationen innerhalb der Region selbst nicht so intensiv.
- Migrationsbewegungen erfolgen von den peripheren Regionen in Richtung der Kernareale und innerhalb der peripheren Region selbst wiederum in Richtung derjenigen Zonen, die am stärksten politisch und ökonomisch verknüpft sind mit den Kernarealen.
- Politische Intervention zwecks Durchsetzung wirtschaftlicher Veränderungen ist in den peripheren Regionen stärker ausgeprägt als in den Kernarealen, wo neben politischen auch zahlreiche private und ökonomische Entscheidungsträger wirksam sind.

Solche Merkmale peripherer Regionen sind - wie die beiden vorangehenden Kapitel gezeigt haben - nicht zuletzt auch Ergebnisse von kombinierten politischen und wirtschaftlichen Einwirkungen, die von den Kernarealen ausgegangen sind. Als Veranschaulichung sei besonders auf die Folgen der Desamortisationen im 19. Jahrhundert in Andalusien und ebenso auch auf die nationalen Entwicklungspläne unter Francos Herrschaft verwiesen. Besonders die letzteren sind im Hinblick auf ihre kombinierten räumlichen Einflüsse im Sinne der Herstellung einer profitablen regionalen Arbeitsteilung als "Regionalisierung" bezeichnet worden (Hadjimichalis 1983: 139). Unter den veränderten Bedingungen der letzten 10 Jahre, die sowohl ökonomische als auch politische Krisenerscheinungen in einer spezifischen Weise verbinden, setzte gegen diese Regionalisierungseffekte eine Reaktion auf regionaler Grundlage ein. Dieser neue Regionalismus basiert auf der Formulierung spezifischer regionaler Interessen durch lokale und regionale soziale Allianzen, die sowohl kulturelle Momente der regionalen Identitätsbehauptung, als auch poli-

tische Momente der Kritik an einem autoritären Etatismus und ökonomische Momente der Kritik an einer technokratischen Ideologie des wirtschaftlichen Fortschritts beinhalten (vgl. dazu unten Kap. 5). In Andalusien sind aufgrund seiner z.T. ausgeprägten Klassengegensätze und der damit einhergehenden soziokulturellen Polarisierungen vorwiegend Reaktionsformen aufgetreten, die als regionale, soziale Bewegungen defensiven Charakter annehmen und besonders häufig reivindikative Forderungen stellen (Hadjimichalis 1983: 141; Nación Andaluza 1984).

In diesem Rahmen entsteht ein soziokulturelles Milieu, das in einem weiteren Sinne "Selbsthilfe" fördert, bzw. dieser Vorstellung adäquat ist. Eine solche Adäquanz ist theoretisch - durchaus im Sinne Webers - als eine "Wahlverwandtschaft" anzusehen, also als Affinitäten, die formale und inhaltliche Aspekte von politisch-kulturellen und ökonomisch-materiellen Bedingungen zueinander in ein Verhältnis der Einwirkung setzen (Weber 1981: 77).

Im Sinne dieser Wahlverwandtschaft ist ein solches Milieu der regionalen "Selbsthilfe" ausgesprochen ambivalent. Es bietet Platz für gezielte politische Maßnahmen und Programme, die von seiten der Regionalregierung auf die Verbesserung der ökonomischen Struktur der Region abzielen und somit eine Art "Selbsthilfe" der Region auch unter Zuhilfenahme der neu verfügbaren gesetzlichen Mittel beinhalten, um eben der o.g. Regionalisierung entgegenzuwirken. Es bietet aber auch Platz für spezifische Formen der kollektiven Selbsthilfe von bestimmten Problemen unmittelbar betroffener Personen auf dem Weg der Selbstorganisation und partiellen oder totalen Kooperation, einer "Selbsthilfe" auf lokalem Niveau somit, die durchaus in Konflikt geraten kann mit der auf die Bedingungen der gesamten Region gerichteten "Selbsthilfe" der Regionalregierung. Diese möglicherweise konfliktiven Beziehungen sind dementsprechend als Forschungsfragen aufzunehmen, weil sie nämlich dazu beitragen können, die dependenztheoretisch vorformulierte Bedingung der notwendigen Partizipationserfordernisse zu klären und auch deren mögliche Grenzen aufzuzeigen.

2.3. Strukturelle Probleme der andalusischen Ökonomie

2.3.1. Gegensätze in der andalusischen Landwirtschaft

Olivenanbau, Weinberge, Weizenfelder, die traditionelle "Trilogía Mediterránea", prägen noch heute die Landschaft sowie die Landwirtschaft Andalusiens (Drain 1977: 81), auch wenn die neuen Anbauarten, d.h. solche, die erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts eingeführt wurden - dazu zählen insbesondere Baumwolle, Sonnenblumen und Zuckerrüben - sie z.T. verdrängt haben.

Der Wandel der Kulturen und der Aufstieg von neuen Anpflanzungen spiegeln die Problematik auf dem andalusischen Land wider. Der Olivenanbau ist ein besonders geeignetes Beispiel dafür: Andalusien, seit dem Altertum wegen seiner Ölproduktion bekannt, ist noch heute der größte Produzent Spaniens an Olivenöl, jedoch ist dieser Anbau seit 1970 überall in der Region, außer in der Provinz Jaén, die an ihrer Olivenmonokultur festhält, stark zurückgegangen.

Die Ursache dafür wird in den technischen und organisatorischen Fehlern dieses Anbaus gesehen (Drain 1977: 82; Grupo Era 1980: 303): die Olivenanpflanzung wird noch sehr extensiv betrieben, mit dem Ergebnis, daß die erzeugte Produktivität pro Hektar Land sehr niedrig bleibt. Sie ist rückständig, da kaum Maschinen angewendet werden, mit der Folge, daß die Produktionskosten sehr hoch sind und der Anbau für viele, vor allem kleine "olivareros" (Olivenbauern) nicht mehr rentabel genug ist. In der Tat wird fast überall in

Andalusien die Olivenernte manuell durchgeführt, was für den Besitzer angesichts der angestiegenen Lohnkosten eine hohe Belastung bedeutet; für die andalusischen Landarbeiter hingegen stellt die Olivenernte eine wichtige Quelle von Arbeitsmöglichkeiten dar.

Eine "Umwandlung" des Olivenanbaus, d.h. die Ersetzung von wenig produktiven Olivenanpflanzungen durch rentablere Kulturen, sowie eine "Restrukturierung" dieses Anbaus im Sinne nicht nur einer Ersetzung alter Bäume durch neue, sondern vor allem einer Einführung von neuen Produktionstechniken, und einer intensiveren Mechanisierung der Produktion würde die schon prekäre Beschäftigungslage Andalusiens weiter verschlechtern. Damit wird schon die kontroverse Frage angesprochen, wie eine höhere Produktivität der Ressourcen mit dem Rentabilitätsanspruch der Agrarunternehmer und mit dem möglichst hohen Arbeitseinsatz vereinbart werden kann. Mit dieser Frage werden wir uns im Folgenden befassen.

a) Produktivität der Ressourcen und Rentabilität der Betriebe

Die guten Ergebnisse der andalusischen Landwirtschaft - die Produktivität des Bodens liegt in Andalusien höher als im spanischen Durchschnitt (Claves 1983: 195) - sind auf die sehr guten natürlichen Bedingungen Andalusiens - Qualität des Bodens, Klima, Lage - zurückzuführen, doch sie könnten durch einen rationelleren Einsatz der Ressourcen noch verbessert werden. In der Tat wird der andalusische Agrarraum schlecht genutzt, und zwar nicht nur wegen einer noch überwiegend extensiven Landwirtschaft, sondern auch wegen der rücksichtslosen Ausbeutung der Ressourcen: Monokultur, unkontrollierte Verwendung von chemischen Mitteln und Anpflanzung von Kulturen auf nicht dafür geeigneten Böden (Grupo Era 1980: 476).

Die im Vergleich zu diesen Möglichkeiten geringe landwirtschaftliche Produktivität Andalusiens wird also auf zwei konträre Ursachen zurückgeführt: der Boden wird entweder zu wenig genutzt, so daß höhere Erträge ausbleiben - dafür werden vor allem die Besitzer von Latifundien verantwortlich gemacht - oder zu sehr genutzt: hier hätte dann der Zwang, das Maximum an Produktivität zu erreichen, zu einer Verarmung der Ressourcen geführt. So verschieden die angesprochenen Verhaltensweisen der Landbesitzer auch sind, sie koinzidieren jedoch in der Berücksichtigung des Rentabilitätsprinzips.

Die häufig diskutierte These, daß der Rückstand der andalusischen Landwirtschaft der latifundistischen Besitzstruktur anzulasten sei, dürfte heute kaum mehr Anhänger haben. Zwar gibt es nach wie vor "großen" Landbesitz in Andalusien, der in wenigen Familien konzentriert ist. Nach Bosque Maurel (1979: 7) gehören 68 % der wirtschaftlich nutzbaren Fläche Andalusiens 2 % aller Besitzer von mehr als 250 ha Land. Unzulässig wäre jedoch, sie ohne weiteres als "Latifundien" zu bezeichnen.

Es handelt sich nicht nur um einen definitorischen Streit (Sevilla Guzmán 1979: 192 ff), denn damit impliziert ist auch der Begriff des "Absentismus". Darunter ist nicht so sehr die konkrete Abwesenheit der Besitzer von ihrem Eigentum gemeint - sie wohnen ja lieber in der Stadt, vor allem in der Hauptstadt Sevilla, oder gar außerhalb Andalusiens, als auf ihrem ländlichen Besitz -, als vielmehr das mangelnde Interesse an diesem und die Vernachlässigung ihrer Ländereien, also das, was Malefakis als "moralischen Absentismus" bezeichnet (1970: 83).

Dieser These nach sind die Latifundisten durch eine rückständige Mentalität gekennzeichnet: Allein der Besitz an Land reicht als Statussymbol aus, ohne daß man bedenkt, höhere Profite daraus ziehen zu müssen. Dieser traditionelle Besitzertyp ist spätestens seit den 60er Jahren in der Auflösung begriffen. Die meisten Großgrundbesitzer haben schon längst ihre "Latifundien" in modern geführten Agrarunternehmungen verwandelt; wenn es heute große Ländereien gibt, die brachliegen, als Jagdreserve benutzt werden

oder der Viehzucht dienen, so liegt der Grund dafür nicht im Fehlen einer kapitalistischen Mentalität seitens ihrer Besitzer.

Wie die Untersuchung von Martínez Alier (1971) gezeigt hat, handeln diese durchaus in Übereinstimmung mit Kriterien einer gewinnorientierten ökonomischen Rationalität. Danach ist es in vielen Fällen günstiger, das Land extensiv zu nutzen, als einen kostspieligen Anbau durchführen zu lassen. Aus diesem Grund werden auch viele nebensächliche Tätigkeiten - wie die Pflege des Bodens unter den Olivenbäumen ("clareo") - unterlassen, da sie wegen der hohen Lohnkosten unrentabel geworden sind.

Die latifundistische Besitzstruktur allein stellt also kein Hindernis zur Kapitalisierung der Landwirtschaft dar, sie vereinfacht diese sogar, da extensiv genutzte Landflächen zur Anwendung von Maschinen besser geeignet sind (Claves 1983: 196). Wenn man die Ausgangsfrage der Vereinbarkeit einer besseren Nutzung der Ressourcen mit dem Rentabilitätsanspruch der Agrarunternehmen wieder aufgreift, so wäre man geneigt zu antworten, daß gerade die Logik des kapitalistischen Systems, in deren Sinn der andalusische Landbesitzer heutzutage durchaus handelt (Naredo 1978: 217), sie verhindert.

b) Rentabilität und Arbeitskräfteeinsatz

Die Industrialisierung Spaniens und später auch Andalusiens hatte durch den starken Bedarf an Arbeitskräften eine massive Landflucht verursacht; die Verringerung der Landarbeiterzahl führte zur Erhöhung der bis zu jenem Zeitpunkt sehr niedrigen Löhne. Wenn es bis zu den 60er Jahren für die Landbesitzer günstiger war, Arbeitskräfte einzusetzen, als Kapital in Maschinen zu investieren, so stieg nun ihr Interesse an einer beschleunigten Mechanisierung der Landwirtschaft: In der Tat verdreifachte Andalusien zwischen 1963 und 1976 seinen Maschinenpark (Grupo Era 1980: 169). Dadurch gingen weitere Arbeitsplätze verloren und wiederum diente die Auswanderung als "Ventil" für den Überschuß an Arbeitskräften (Bosque Maurel 1979: 15). Seitdem auch diese Möglichkeit weggefallen ist, mehren sich auf dem andalusischen Land die Arbeitslosen kontinuierlich, da die Mechanisierung der Landwirtschaft fortschreitet und nun auch die letzten "cultivos sociales" zu verdrängen droht.

"Cultivos sociales" werden diejenigen Anpflanzungen genannt, die wie der Olivenanbau, die Baumwolle, die Zuckerrübe, vor allem während der Erntezeit sehr viele Arbeitskräfte benötigen. Damit helfen sie, die hohe Arbeitslosigkeit auf dem andalusischen Land etwas zu verringern, dienen also einer Verbesserung der allgemeinen Notlage. Implizit wird mit dieser Bezeichnung auf die soziale Funktion des Landbesitzes hingewiesen, dem liberalen Prinzip folgend, wonach auch privater Besitz der Kollektivität verpflichtet ist.

Dies wird von der spanischen Gesetzgebung²²⁾ und nicht zuletzt der andalusischen Agrarreform²³⁾ betont, jedoch: wie vereinbar ist es mit den Rentabilitätskriterien der Unternehmer? Nehmen wir als Beispiel wieder den Olivenanbau. Nach der Meinung der Experten ist die Erhaltung der traditionellen Form des Olivenanbaus nicht nur anachronistisch und der ökonomischen Rationalität widersprechend, sondern sie trägt auch wenig zur Minderung der Arbeitslosigkeit in Andalusien bei: "Man kann nicht die rurale Arbeitslosigkeit Andalusiens ausschließlich dem Olivenanbau anlasten, außerdem produziert dieser im Vergleich zur angepflanzten Fläche wenig Arbeit, jedoch viel "versteckte" Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung" (Grupo Era 1980: 286). Aus der Sichtweise der Landerbeiter jedoch bietet dieser Anbau je nach Jahr bis zu 3 Monaten Beschäftigung und oft ist dieses die einzige Beschäftigungsmöglichkeit während eines Jahres.

Eine ähnliche Problematik tritt bei einem anderen "cultivo social", der Baumwolle, ein: während der kurzen Erntezeit werden viele Familien beschäftigt. So teuer ist jedoch das manuelle Pflücken der Baumwolle geworden²⁴⁾, so unsicher ist wegen der Wetterverhält-

nisse die Ernte, daß dieser Anbau nach einem starken Anstieg während der Autarkiezeit nach dem Bürgerkrieg überall zurückgegangen ist. Die Baumwollanpflanzung beschränkt sich heute auf einige Gebiete der Provinzen Córdoba und Sevilla, vor allem auf die "Marismas", das ehemalige Sumpfgebiet, das sich vor der Mündung des Guadalquivir ausbreitet²⁵⁾; jedoch auch hier ist der Mechanisierungsprozeß in Gang, denn für die kleinen "colonos" (Pachtbauern) sind die Erntekosten nicht mehr zu tragen.

In der Ebene des Guadalquivir, wo noch vor 15 Jahren die Baumwolle blühte, befinden sich heute Weizen- und Sonnenblumenfelder, beide an Arbeitskräfteeinsatz sehr anspruchslose Kulturen. Die traditionelle Anpflanzung, der Weizen, nimmt in Andalusien wieder zu, nicht nur aus Gewohnheitsgründen seitens der Agrarunternehmer, sondern auch weil er sich als Alternative zu den industriellen Kulturen gut eignet (Drain 1977: 102); er ist eine unkomplizierte Anbauart, die weniger Investitionen bedarf und wenig Risiken mit sich bringt. Seine Mechanisierung hat sich seit langer Zeit schon durchgesetzt, so daß sie nicht mehr in Frage gestellt wird. Aus ähnlichen Gründen, darüber hinaus mit der Perspektive eines noch höheren Gewinns, wird von den Unternehmern der Anbau von Sonnenblumen bevorzugt, die jüngste unter den neuen Anbauarten Andalusiens (Grupo Era 1980: 173). Seit 1961 hat sich der Anbau dieser Pflanze so sehr intensiviert, daß Andalusien fast die gesamte spanische Produktion erzeugt, und es ist bei steigender Nachfrage mit einer weiteren Ausweitung zu rechnen.

Als ein weiteres Beispiel eines "unsozialen" Anbaus kann der Mais genannt werden: früher auf den unbewässerten Boden begrenzt, wird heute diese voll mechanisierte Kultur zunehmend auch auf bewässertem Land angepflanzt, wo sie zwar rentabler ist, jedoch arbeitsintensivere Anbauarten zurückdrängt. Diese Entwicklung verbreitert zunehmend die Kluft zwischen den gegensätzlichen Interessen an hoher Betriebsrentabilität und größeren Gewinnspannen auf der einen Seite und an einer Vermehrung der Arbeitsplätze auf der anderen. Eine Annäherung beider Interessen könnte durch eine verstärkte Förderung arbeitsintensiver Anbauarten versucht werden. Es wäre hingegen ein Irrtum zu glauben, daß eine Bremsung der Mechanisierung der Landwirtschaft, wenn überhaupt durchführbar, auf die Dauer eine Besserung der Beschäftigungslage Andalusiens bewirken könnte.

2.3.2. Der sekundäre Sektor: Schwäche der Entwicklung

Die "zweite" Industrialisierung Andalusiens war rasch: innerhalb von 10 Jahren, zwischen 1964 und 1975, wurden am Rand der wichtigsten Städte der Region, den Entwicklungsplänen der Regierung Francos entsprechend (Carballo 1981: 457 ff), Industriepole aufgebaut.²⁶⁾ Jedoch blieben die erwarteten Wirkungen, ein Aufschwung der andalusischen Ökonomie und eine Besserung der Beschäftigungslage der Region, aus, denn auch in diesem Sektor konnten die gegensätzlichen Forderungen nach Produktivität der Ressourcen, Rentabilität und Schaffung neuer Arbeitsplätzen nicht vereinbart werden (Carballo, 1981:462). Im Gegenteil, sie wurden durch die Kriterien dieser Industrieplanung sogar verschärft.

Die Sektoren, auf die Andalusien sich spezialisiert hat (Nahrungs- und Getränkeindustrie sowie die Tabakindustrie), können nur ein niedriges Produktionsniveau erreichen (Claves 1983: 207). Produktivere Branchen, wie die Chemie, sind weniger vertreten oder, wie in Huelva, auf die erste Verarbeitungsstufe, die Herstellung von Basisprodukten, beschränkt (Delgado Cabeza 1981: 95). Die höheren Produktionsstufen befinden sich außerhalb Andalusiens in den Industriezentren Spaniens. Bei der neuen andalusischen Industrie handelt es sich in der Tat um "Auslagerungsunternehmen".

Mit Recht bezeichnet Delgado Cabeza die Industrialisierung der Region als das Resultat

tat einer Anpassung der ökonomischen Struktur Andalusiens an die Notwendigkeiten der kapitalistischen Akkumulation der zentralen Regionen (Delgado Cabeza 1981: 230). Infolgedessen blieben die Industriekomplexe Andalusiens Enklaven, die sich weder auf eine vorhandene industrielle Struktur stützen konnten, noch fähig waren, eine solche zu entwickeln. Dieses Scheitern war auch das Resultat der Vernachlässigung lokaler Ressourcen, so daß die Wirkung, lokale Initiativen zu kanalisieren, verfehlt wurde.

Neben dem neuen Sektor existiert in Andalusien weiterhin ein Sektor, der aus kleinen Unternehmungen und handwerklichen Betrieben besteht und für die geringe Produktivität des sekundären Sektors Andalusiens verantwortlich gemacht wird (Claves 1983: 175). Die Entwicklung zeigt, daß auch in Andalusien kleine, nach veralteten Kriterien geführte Betriebe von der Arbeitslosigkeit am stärksten betroffen werden, ohne daß die zunehmend mit kapitalintensiver Technologie ausgestattete Industrie in der Lage wäre, Arbeitskräfte aus dem alten Sektor zu übernehmen. Auch in Andalusien, wie in manchen anderen weniger entwickelten Regionen, zeigt sich die gleiche Wirkung der modernen Industriebetriebe: sie wurden in die peripheren Regionen mit der erklärten Absicht verlagert, die dortige Arbeitslage zu verbessern, haben sie jedoch in Wirklichkeit verschlechtert, da sie existierende Arbeitsplätze zerstörten, ohne sie zu ersetzen.

2.3.3. Der Bausektor als Brücke zwischen Landwirtschaft und Industrie

Neben der Landwirtschaft, die zunehmend Arbeitskräfte freisetzt, und der modernen Industrie, die nur wenige und vor allem qualifizierte Arbeitskräfte benötigt, bietet der Bausektor Arbeitsgelegenheiten für unqualifizierte Arbeiter und zeitbegrenzte Tätigkeiten, die die ebenfalls temporäre Beschäftigung in der Landwirtschaft ergänzen (Claves 1983: 175). Natürlich kann auch diese Branche nur einen Teil der Arbeitslosen absorbieren, denn sie ist selbst auch auf nationaler Ebene sehr stark von der Arbeitslosigkeit betroffen.

In den 10 Jahren zwischen 1964 und 1975 erlebte der Bausektor dank des Tourismusbooms mit der daraus folgenden Bauspekulation an der andalusischen Küste und den staatlich subventionierten Bauten seine größte Ausbreitung; seitdem steckt er in einer Dauerkrise, die sich 1979 zuspitzte und auch alle vom Bausektor abhängigen Branchen betraf. In Andalusien ist die Zahl der im Bausektor Tätigen (11,6 % der aktiven Bevölkerung) im Vergleich mit Gesamtspanien (8,7 %) noch relativ hoch (Claves 1983: 174).

Unter Einschluß der inoffiziell Beschäftigten lägen die Zahlen noch um einiges höher, denn der Bausektor bietet viele Gelegenheiten für "Schwarzarbeit". Die hohe Zahl der Beschäftigten steht jedoch in keinem Verhältnis zur niedrigen Produktivität des Sektors, da das im Bau investierte Kapital dadurch immobilisiert wird und die Kauffähigkeit mit Vollendung des Bauwerkes erschöpft ist (Delgado Cabeza 1981: 239). Gemessen an der Qualität der angebotenen Beschäftigung und an der Kapitalzirkulation gehört der Bausektor eher dem alten als dem neuen Sektor der andalusischen Wirtschaft an.

2.3.4. Die Dienstleistungen als ein "Zufluchtssektor"

Am meisten hat sich in Andalusien der Dienstleistungssektor ausgebreitet: 1955 waren nur 21,3 % der aktiven Bevölkerung darin beschäftigt, 1975 waren es schon 40,6 % (Delgado Cabeza 1981: 70, 79), 1982 war der Anteil auf 49 % gestiegen (Claves 1983: 174). Vergleichsweise hoch ist auch sein Anteil am Bruttosozialprodukt, jedoch handelt es sich dabei um eine "optische Täuschung" (Claves 1983: 177), die durch die geringe Produktivität der anderen Sektoren bedingt ist. Für sich genommen ist die Wertschöpfung dieses

Sektors hingegen sehr niedrig, da die Dienstleistungen in Andalusien, anders als in den industrialisierten Regionen, sich nicht parallel zur Industrie, als notwendiges Komplement des produktiven Prozesses ausgebreitet haben, sondern von den modernen Industriebranchen abgelöst, einer eigenen hypertrophen Entwicklung gefolgt sind (Delgado Cabeza 1981: 239).

Beim tertiären Sektor kommt man in Andalusien zu ähnlichen Ergebnissen wie beim Bausektor: er absorbiert und immobilisiert Kapital, das dadurch nicht in produktiveren Tätigkeiten investiert werden kann, und beschäftigt bzw. "unter-beschäftigt" Arbeitskräfte, die sonst keine Arbeitsmöglichkeit finden würden; er dient also als ein "Zufluchtssektor". Dies wird deutlich, wenn man seine Struktur näher betrachtet: am ertragreichsten sind das Bank- und Versicherungswesen sowie die öffentliche Verwaltung, also die Branchen, die am wenigsten Arbeitskräfte beschäftigen. Umgekehrt ist das Verhältnis im Handel und beim Gaststättengewerbe, wobei die Mehrheit der Unternehmen in den zwei letztgenannten Branchen aus kleinen, oft Familienbetrieben, besteht (kleine Geschäfte und Bars).

Die dynamische Wirkung der Tourismusindustrie ist auf einige Gebiete Andalusiens beschränkt geblieben und hat dadurch zu einer Verschärfung des Ungleichgewichts zwischen den Regionen Andalusiens und zu einer Spaltung innerhalb des gleichen Sektors beigetragen. Was die Beschäftigung betrifft, so scheint es das Los Andalusiens zu sein, daß auch neue Wirtschaftsbranchen die alte Beschäftigungstradition weiterführen, indem sie Arbeitsplätze auf Zeit anbieten, so daß die Arbeitsgelegenheiten sich gegenseitig ergänzen. Beim saisonalen Charakter der Tourismusindustrie ist es nicht anders. Als Ergänzung zur Landwirtschaft bietet sie einem Teil der Arbeitslosen aus dem primären Sektor relativ gute Verdienstmöglichkeiten.

Im Handel ist der Konkurrenzdruck seitens der modernen, mit Kapital gut ausgestatteten Handelsunternehmen auf die Kleinhändler sehr stark, da sich privat geführte Großmärkte und Verkaufsgenossenschaften bis in die kleinsten Ortschaften ausgebreitet haben. Wenn trotz der Konkurrenz die Anzahl der in diesem Sektor Selbständigen in den Jahren 1965 bis 1975 gestiegen ist, so bedeutet dies "kein Wachstum des Handelskapitals, wie es im Zentrum der Fall ist, sondern eine Vermehrung von wenig bedeutsamen Handelsaktivitäten" (Delgado Cabeza 1981: 165), die ihre Existenz dem Mangel an besser entlohnenden Arbeitsmöglichkeiten verdanken.

Unzureichend sind in Andalusien die Produktivleistungen, die einem ökonomischen Wachstum dienen könnten: es fehlt ein koordiniertes Kommerzialisierungsnetz, um die andalusischen Produkte besser auf dem Markt abzusetzen. Verkehrsverbindungen und Infrastrukturen sind noch zu wenig entwickelt. Gerade die unterproportionierte Besetzung der Tätigkeiten innerhalb einer Wirtschaftsbranche und vor allem das Wuchern des tertiären Sektors sind für periphere Ökonomien - wie die andalusische - kennzeichnend.

2.3.5. Strukturelle Probleme der andalusischen Ökonomie

Wenn man die üblichen ökonomischen Indikatoren wie Pro-Kopf-Einkommen, Steigerung des Bruttosozialprodukts, Verteilung der Beschäftigten zwischen den Sektoren usw. heranzieht, hat auch in Andalusien seit den 50er Jahren Wachstum stattgefunden. Ein Vergleich mit den Industrieregionen Spaniens zeigt jedoch, daß die für Andalusien zutreffenden Werte immer noch weit unter dem spanischen Durchschnitt liegen.²⁷⁾ Auch innerhalb Andalusiens gibt es Unterschiede zwischen den Provinzen, wobei Sevilla, gefolgt von Málaga und Cádiz, eine hervorragende Stelle einnimmt. Am rückständigsten sind die Provinzen Jaén und Almería.²⁸⁾

Es seien hier nochmals die Ursachen für diese ungleiche Entwicklung kurz zusammengefaßt. Die durch die Industrialisierung bewirkte Integration Andalusiens in den nationalen und internationalen Markt und die Anpassung an die Mechanismen einer Marktwirtschaft traf auf eine lokale, von traditionellen Formen der Produktion noch stark geprägte Wirtschaft. Die bis zu jenem Zeitpunkt geltenden Maßstäbe von Produktivität und Rentabilität wurden ungültig: die extensiv betriebene Landwirtschaft war nun zu unproduktiv, arbeitsintensive Betriebe wurden unrentabel und Kapitalinvestitionen notwendig. Diejenigen Unternehmer, u.a. viele Handwerker und Kleinbauern, die sich der Änderung nicht flexibel genug anpassen konnten, wurden aus dem Markt gedrängt oder in weniger bedeutsame Wirtschaftsbereiche verbannt.

Der neue Sektor, der der gesamten andalusischen Ökonomie einen Impuls hätte geben können, verfehlte dieses Ziel und vermittelte der raschen Entwicklung der Region keine Stabilität. Die ökonomischen Entscheidungszentren bleiben außerhalb Andalusiens: in den Industrieregionen wird entschieden, wie die Entwicklung Andalusiens weiterbetrieben werden soll. Die Spezialisierung der Region auf bestimmte Industriebranchen - wie der Chemie - und Produktionsstufen - wie der Basisindustrie - unterwirft sie noch mehr den von außerhalb der Region getroffenen Unternehmensdispositionen und den konjunkturellen Schwankungen.

Der Zuwachs von Branchen wie dem Bausektor und den an den Tourismus gebundenen Dienstleistungen haben die Krisenanfälligkeit der andalusischen Ökonomie und den saisonellen Charakter der Beschäftigung noch verstärkt. Alte Sektoren wie der Bausektor und der Kleinhandel übernahmen die neue Funktion, Zuflucht für Arbeitskräften zu werden, die aus dem alten Sektor ausgeschieden, vom neuen nicht beschäftigt werden konnten bzw. aufgrund einer technologischen Entwicklung überflüssig wurden. Zwar koexistieren weiterhin eine alte und eine neue Wirtschaftsform, jedoch ist das Überleben der ersteren am Rande der Rentabilität nur dem Mangel an Alternativen zu verdanken, denn sie kann keine festen, geschweige denn neue Arbeitsplätze anbieten; sie ist vielmehr eine Quelle versteckter Arbeitslosigkeit. Weil durch die geänderte internationale Lage andalusische Arbeitskräfte auch im Ausland nicht mehr gebraucht werden - die Auswanderung war in den 60er Jahren der Ausweg für den Überschuß an Arbeitskräften gewesen - führt auch die neue Entwicklung aus dem alten Problem Andalusiens, der Arbeitslosigkeit, nicht heraus.

2.4. Landarbeit in Andalusien: Arbeitslosigkeit als System

Es liegt z.T. im Wesen der Landarbeit selbst, daß sie, der Abwechslung der Jahreszeiten folgend, sich dem Klima einer Region und den Schwankungen der Wetterverhältnisse anpaßt und nur schwerlich eine kontinuierliche Beschäftigung anbieten kann.

Jedoch wäre es falsch, die Arbeitslosigkeit als eine "natürliche Eigenschaft" der Landarbeit zu betrachten, und sie ausschließlich den natürlichen Bedingungen anzulasten. Vielmehr ist sie das Ergebnis der Organisation der Agrarproduktion in Andalusien: die Ernten fallen in die gleichen Zeiten, meistens in den Sommermonaten; alternative Anbauarten, die erlauben würden, tote Zeiten auszufüllen, werden noch heute kaum genutzt (vgl. Bernal 1979: 402; Malefakis 1970: 99; Grupo Era 1980: 175). Ferner hängt die Arbeitslosigkeit mit der Arbeitsorganisation zusammen: abgesehen von den wenigen Landarbeitern, die eine dauerhafte Anstellung haben - die "trabajadores fijos" - werden die meisten Arbeiter nur temporär, für die Erntezeit, beschäftigt. Der Überschuß an Arbeitskräften ist also zugleich Folge der "polarisierten" Sozialstruktur Andalusiens (wo den wenigen mittleren und großen Landbesitzern zahlreiche landlose Arbeiter gegenüberstehen) und Be-

dingung für die Erhaltung der extensiv betriebenen Agrarproduktion, wie sie dem Latifundiensystem typisch ist.

Man kann wohl Drain zustimmen, wenn er die ländliche Arbeitslosigkeit in Andalusien als ein "wahres System von Arbeitsorganisation" nennt (Drain 1977: 650). Es handelt sich um ein für die Landbesitzer durchaus vorteilhaftes System, denn sie können nach Bedarf über die notwendige Zahl von Arbeitern verfügen, ohne daß sie darüber hinaus für sie Sorge zu tragen hätten. Ohne Staatsinterventionen erlaubt das große Angebot an Arbeitskräften die Löhne möglichst niedrig zu halten. Dazu machen die geringe Qualifikation der meisten Arbeiter und die Konkurrenz unter ihnen die Arbeitskräfte leicht ersetzbar: streiken die ansässigen Arbeiter, so gibt es genügend Arbeitslose aus anderen Gebieten, die an ihrer Stelle eingesetzt werden können (über die Anstellung von ortsfremden Arbeitern vgl. Diaz del Moral 1979: 307; Martínez Alíer 1971: 139).

Die Arbeitslosigkeit dient als Druckmittel: die Aktivisten unter den Arbeitern werden dadurch bestraft, daß man sie, wenn Arbeiter gesucht werden, von der Anstellung ausschließt. Dazu kommt die Tatsache, daß politische Aktionen in der Landwirtschaft zu strategischen Zeitpunkten, also zu den Erntezeiten, durchgeführt werden müssen und insofern den Verlust der wenigen Beschäftigungsmöglichkeiten bedeuten können.

Trug die Verfügbarkeit über billige Arbeitskräfte zur Stabilität des Latifundiensystem bei, so bewirkt umgekehrt deren Knappheit eine Änderung des Systems, wie die Entwicklung der letzten 20 Jahre in der andalusischen Landwirtschaft zeigt.

Auf die Landflucht und die daraus folgende Erhöhung der Löhne reagierten die Landbesitzer mit arbeitssparenden Strategien: Mechanisierung der Produktion, Wahl von mechanisierbaren Anbauarten, Ausdehnung der Brache. Die traditionelle Abfolge agrarischer Tätigkeiten, die zwar nicht bruchlos, aber zusammengerechnet immerhin etwa 6 Monate Arbeit im Jahr erlaubte (Grupo Era 1980: 437; nach anderen Quellen waren es 180 bis 250 Arbeitstage im Jahre: Malefakis 1970: 100), kann nicht mehr eingehalten werden.

Die Mechanisierung von einigen einst arbeitsintensiven Kulturen (z.B. Weizen) und der Wegfall von Nebentätigkeiten, die nun als unrentabel gelten, verlängern die saisonale Arbeitslosigkeit. Zur Überbrückung dieser "toten" Zeiten sucht man auswärts Arbeit. Man zieht zur Weinernte nach Frankreich oder zur Spargelernte nach Navarra. Auch der Tourismus oder der lokale Bausektor bieten begrenzte Arbeitsgelegenheiten. Für die Zeit der Oliven- oder Baumwollernte kehrt man zurück. Die Tätigkeiten ergänzen sich nun intersektoriell. In der andalusischen Landwirtschaft selbst wird hingegen seitens der Landbesitzer weniger unternommen, um eine bessere Anbaukoordination zu erreichen, um Anbauarten einzuführen, die arbeitsintensiv sind und sich gegenseitig ergänzen. Die Entwicklung deutet sogar in die Gegenrichtung (vgl. 2.3.3.).

Es wird von Tag zu Tag schwieriger, Arbeit auf dem Land zu finden. Die Krise der anderen Sektoren schlägt überdies voll auf die Arbeitslage in der Landwirtschaft durch, da keine "Reservearmee" mehr für die Industrie und das Ausland gebraucht wird. Zwar stellt die Arbeitslosigkeit im ruralen Andalusien gewissermaßen einen "Normalzustand" dar, der fast jede Familie betrifft, jedoch ist die "neue" Arbeitslosigkeit nicht nur wegen ihres Umfangs vom altbekannten Phänomen verschieden. Denn sie ist längst nicht mehr Bestandteil einer Arbeitsorganisation, als deren negative Seite sie immer wieder aufgefangen werden konnte.

Angesichts der zunehmend mechanisierten Landwirtschaft ist die Existenz einer breiten Arbeiterklasse in Auflösung begriffen. Waren die zwei Klassen der Landbesitzer und der Landarbeiter in der Vergangenheit aufeinander angewiesen, so haben sich die ersteren von dieser Abhängigkeit dank der Mechanisierung zum großen Teil befreit. Auf der Seite der Lohnarbeiter bedeutet dies hingegen den Verlust ihrer bisherigen Erwerbsmöglichkeit. Darüber hinaus sinkt die individuelle Einsatzfähigkeit mit der Dauer der Arbeitslosigkeit,

während ihre Verbreitung bewirkt, daß landwirtschaftliche Kenntnisse und Fähigkeiten, die einst ein allgemeines Gut darstellten, allmählich in Vergessenheit geraten. Langsam wächst auf dem andalusischen Land ein arbeitsloses Proletariat von Jugendlichen heran, die keinen Bezug zur Landwirtschaft mehr haben und sich kaum noch als Landarbeiter bezeichnen würden.

2.4.1. Umfang und Formen der ländlichen Arbeitslosigkeit in Andalusien

Der tatsächliche Umfang der ländlichen Arbeitslosigkeit in Andalusien läßt sich kaum feststellen, vor allem wenn man die Arbeitslosenquote nach den verschiedenen Wirtschaftssektoren ordnen möchte. Will man es trotzdem versuchen, so muß man sich mit ungefähren, meist sehr verzerrten Zahlen begnügen.

Die erste Schwierigkeit ergibt sich beim Versuch, den Begriff "ländlich" einzugrenzen: Die Notwendigkeit, eine handlungsleitende Definition zu finden, zwingt zu einer mehr oder weniger künstlichen Eingrenzung.

Da auch die vom INE (Instituto Nacional de Estadística) 1981 durchgeführte Volkszählung keine befriedigende Unterscheidung zwischen der ländlichen und der nichtländlichen Bevölkerung Andalusiens trifft,²⁹⁾ entschlossen wir uns, als "urbane Gebiete" nur die Provinzhauptstädte zu betrachten. Infolge dieser Unterscheidung weist das "urbane" Andalusien eine Bevölkerung von insgesamt ca. 2.2 Mio. Einwohner auf, während der "ländliche" Raum mehr als 4 Mio. Bewohner umfaßt, wie Tabelle 1 zeigt:

Tabelle 1: Einwohnerzahl der Provinzhauptstädte
Andalusiens, 1981

Sevilla	645.817
Cádiz	156.710
Huelva	127.821
Jaén	95.784
Málaga	502.223
Granada	246.642
Córdoba	279.386
Almería	140.745
<hr/>	
Total urbane Gebiete	2.195.128
Total rurale Gebiete	4.246.022
<hr/>	
Total Andalusien	6.441.150

Quelle: INE: Censo de Población de 1981, Tomo III,
Resultados Provinciales,
Madrid 1985: eigene Zusammenfassung.

Damit haben wir eine ungefähre Vorstellung von der Anzahl der ländlichen Bevölkerung Andalusiens gewonnen; die Angaben über die aktive bzw. erwerbslose Bevölkerung beziehen sich jedoch nur auf die wirtschaftlichen Sektoren. Um sicher zu sein, daß es sich um "ländliche" Beschäftigte bzw. Arbeitslose handelt, dürfte man nur die den Primärsektor³⁰⁾ betreffenden Zahlen zitieren: eine nicht gerade zuverlässige Methode.

Außerdem ist selbst die Erfassung derjenigen, die in der Landwirtschaft beschäftigt sind, nicht ganz problemlos. Von denen, die nach der Volkszählung von 1981 dem Primärsektor zugeordnet werden (vgl. Tabelle 2), sind 235.284 Landarbeiter; doch wir wissen, daß die Mehrheit von ihnen keine festangestellten Arbeiter, sondern Tagelöhner sind, die insofern, wenn keine Arbeit in der Landwirtschaft angeboten wird, auch andere Arbeitsgelegenheiten wahrnehmen. Im übrigen ist die Gruppe der "eventuales" (Gelegenheitsarbeiter) in Andalusien mit 396.391 Personen (INE, 1985: 66) außerordentlich groß: nicht unwahrscheinlich ist, daß viele Landarbeiter in diese Kategorie fallen. Wer als solcher definiert werden soll, hängt von der Selbst- oder Fremdeinschätzung ab. Feste Kriterien dafür gibt es nicht.

Noch problematischer ist die quantitative Erfassung der Arbeitslosen, zumal darüber verschiedene Auswertungen durchgeführt werden.³¹⁾ Die Tabelle 2 stellt die Zahl der aktiven³²⁾ und der arbeitslosen Bevölkerung Andalusiens nach den Wirtschaftssektoren dar:

Tabelle 2: Aktive und arbeitslose Bevölkerung Andalusiens
nach Wirtschaftssektoren, 1981

	Aktive	Arbeitslose
Primärsektor	321.477	113.991
Baugewerbe	137.536	76.954
Industrie	255.541	43.035
Dienstleistungen	714.195	77.021
Energie u. Wasser	17.643	1.937
ohne bisherige Beschäftigung		167.600
ohne Angaben	17.920	4.724
Total	1.464.312	485.263

Quelle: INE: Censo de Población de 1981, Tomo II, Andalucía,
Madrid 1985, S. 60-61 und 84-85: eigene Zusammenfassung.

Auch wenn diese Angaben inzwischen veraltet sind - nach neueren Berechnungen wurde schon 1984 die Zahl von einer halben Million Arbeitslosen überschritten³³⁾ - hat sich an der proportionalen Verteilung der Arbeitslosen zwischen den Sektoren nichts geändert: immer noch halten die Arbeitslosen des Primärsektors die Spitze vor den anderen Sektoren.³⁴⁾ Noch umfangreicher ist die Gruppe derjenigen, die noch keine Beschäftigung hatten: diese Feststellung läßt auf die kritische Lage von Jugendlichen auf der Suche nach der ersten Arbeitsstelle schließen.

Quantitative Aussagen über die rurale Arbeitslosigkeit in Andalusien sollten jedoch mit Skepsis aufgefaßt werden, da sie vielen Verzerrungen unterworfen sind, die z.T. auf die angewendete Methodologie und auf den Zeitpunkt der Erhebung zurückzuführen, z.T. den

fehlerhaften Angaben der Bevölkerung anzulasten sind. Die letztgenannte Fehlerquelle dürfte insbesondere bei den Statistiken des INEM (Instituto Nacional de Empleo), die die registrierten Arbeitslosen erfassen, eine große Rolle spielen. Die Hoffnung, eine Unterstützung vom Arbeitsamt zu bekommen, bewegt nämlich wahrscheinlich viele dazu, sich als arbeitslos zu melden, auch wenn sie keine "echten" Arbeitslosen sind, also in Wahrheit keine berufsmäßige Beschäftigung suchen.

Allerdings läßt sich die Frage, wer die "echten" und wer die "falschen" Arbeitslosen sind, kaum beantworten: nicht immer ist die Arbeitslosigkeit klar festzustellen und ihre Wahrnehmung hängt oft von der individuellen Interessenlage, wie im oben zitierten Fall der registrierten Arbeitslosen, oder auch von der subjektiven Einschätzung ab. Dies wird besonders deutlich im Fall von Jugendlichen: Fragt man in einem andalusischen Dorf einen Jungen, der die Schulzeit hinter sich gebracht hat, nach seiner aktuellen Beschäftigung, so bezeichnet er sich ohne Zögern als "parado" (arbeitslos). Ein Mädchen im gleichen Alter und in der gleichen Lage würde mit großer Wahrscheinlichkeit antworten, daß sie "zu Hause bleibt".

Selbst für die Betroffenen ist es manchmal sehr schwierig, die Arbeit von der Nichtarbeit zu unterscheiden. Es sei hier ein Beispiel aus unserer empirischen Untersuchung vorweggenommen, das einen häufig wiederkehrenden Fall darstellt. Wenn man die Mitglieder einer Baukooperative fragt, ob sie vor der Gründung der Kooperative arbeitslos waren, zögern die meisten bei der Antwort: sie waren nicht ganz "en paro" (arbeitslos), doch die Arbeit reichte nicht aus. Auch jetzt, da sie in der Kooperative arbeiten, geht es nicht viel besser: sie arbeiten ab und zu, und wenn die Zeit der Olivenernte kommt, verlassen sie die Baugerüste und gehen auf die Felder. Sie bezeichnen sich als Maurer, jedoch die meisten von ihnen zahlen die Beiträge der landwirtschaftlichen Sozialversicherung und viele beziehen die Arbeitslosenunterstützung, die eigentlich für die Landarbeiter bestimmt wäre.

Schon die wenigen Beispiele lassen erkennen, wie wenig Zahlen über das tatsächliche Ausmaß der ruralen Arbeitslosigkeit Andalusiens Auskunft geben können, ferner wie schwer die Arbeitslosigkeit sich genau bestimmen läßt. Es ist deshalb von Interesse, aus der Vielfalt von Formen, die sie annehmen kann, die für Andalusien zutreffenden zu schildern.

Arbeitslosigkeit wird, wenigstens in unserer Erfahrungswelt, von der Arbeit her definiert, und zwar als deren Negation: Sie ist der "Zustand der beruflichen Beschäftigungslosigkeit arbeitsfähiger und -williger Personen" (Meyers Handbuch 1966: 592), wobei der Idealtyp der Vollbeschäftigung unterstellt wird, d.h. des Verfügens über einen festen, dauerhaften Arbeitsplatz, der die Reproduktion eines Individuums sichert. Diesem Maximalziel entsprechend wären alle davon abweichenden Arbeitsverhältnisse, sofern sie nicht freiwillig gewählt, sondern aus Mangel an Arbeitsmöglichkeiten eintreten, als Arbeitslosigkeit zu bezeichnen.

Das Gegenteil ist jedoch der Fall: eine arbeitsmäßige, wenn auch nur stundenweise ausgeübte Tätigkeit hebt, wenigstens bei den offiziellen Angaben, den Zustand der Arbeitslosigkeit auf. Dieser Logik folgten offensichtlich die Statistiker des INEM und INE, wenn sie in ihren Berechnungen die Landarbeiter, die sieben Arbeitstage im Monat aufweisen konnten, nicht als arbeitslos erfaßten (El País 8.11.84).³⁵ Auch bei der Bedingung der Arbeitswilligkeit stoßen wir auf Schwierigkeiten, denn es kommt oft vor, daß Arbeitswillige die Hoffnung, eine Arbeitsstelle zu finden, aufgegeben haben und sich deshalb nicht als arbeitslos registrieren lassen. Diese sog. "desanimados" werden in Andalusien auf 150.000 bis 200.000 geschätzt (vgl. B.E.A. 1983, Nr. 1: 30).

Nach den üblichen Handbuchdefinitionen³⁶ wird die Unterscheidung zwischen den verschiedenen Formen von Arbeitslosigkeit anhand ihrer Ursachen getroffen. Demnach wird

die Arbeitslosigkeit als "konjunkturell" bezeichnet, wenn sie von schweren Wirtschaftskrisen verursacht wird, als "strukturell", wenn sie als Folge von Änderungen im Verhältnis Arbeit-Kapital in einem Wirtschaftsbereich auftritt. Eine "saisonale" Arbeitslosigkeit kommt in den Branchen vor, die Jahresschwankungen unterworfen sind. Schließlich ist eine "friktionelle" Arbeitslosigkeit die Folge eines Absatzrückgangs in einer Branche. Der Vergleich der Definitionen mit dem speziellen Fall Andalusiens zeigt, daß die kritische Arbeitslage dieser Region vom gleichzeitigen Auftreten einer saisonal und einer strukturell bedingten Arbeitslosigkeit verursacht ist. Die saisonale Arbeitslosigkeit, insbesondere der Landwirtschaft, wird durch strukturelle Änderungen, die in der Form von technischen Neuerungen auftreten, zusätzlich verschärft. Hinzu kommt, daß die schon erwähnten "Auffangsektoren" Tourismus und Baugewerbe häufig konjunkturellen Schwankungen ausgesetzt und selbst von der Arbeitslosigkeit stark betroffen sind.³⁷⁾

Mit der vorausgegangenen Beschreibung wurde nur die "offene" Arbeitslosigkeit erfaßt. Unbeachtet blieben hingegen all ihre Varianten, die sich oft unter einer Teilbeschäftigung, wenn man die Arbeitsdauer als Maßstab nimmt, oder sogar einer Vollbeschäftigung verstecken, wenn man Arbeitsproduktivität und Entlohnung hierfür heranzieht. Eine Teilbeschäftigung kann einer "partiellen" Arbeitslosigkeit gleichgesetzt werden, wenn wegen fehlender Arbeitsmöglichkeiten nur wenige Stunden am Tag oder wenige Tage im Monat gearbeitet wird: Alle Hilfs- und Gelegenheitsarbeiten fallen unter diese Kategorie. In Anlehnung an Calatrava (1982) bezeichnen wir als "versteckte" Arbeitslosigkeit³⁸⁾ jede Art von Beschäftigung, die zwar die volle Arbeitskraft einer Person beansprucht, jedoch sehr unproduktiv ist und/oder sehr niedrig entlohnt wird.³⁹⁾

Am deutlichsten tritt dies in Andalusien bei landwirtschaftlichen Betrieben auf, die wegen ihrer ungünstigen Ausstattung mit natürlichen oder technischen Ressourcen eine sehr niedrige Produktivität aufweisen. Aber auch viele Handwerksbetriebe, Verkaufsläden und Gaststätten (Bars) befinden sich in Andalusien in einer ähnlichen Situation und können nur deshalb weitergeführt werden, weil es sich meistens um Familienbetriebe handelt, die die Arbeitskraft der Angehörigen ausnutzen, ohne Löhne an Angestellte zahlen zu müssen. Sollte der letztere Fall eintreten, so wären die Inhaber gezwungen, ihre Betriebe aufzugeben.

Dies ist im übrigen das Schicksal aller weniger rentablen Betriebe: irgendwann verlassen die Kleinbauern ihre Grundstücke, die Handwerker geben ihre Tätigkeit auf. Dann erst werden in den offiziellen Statistiken einige Arbeitslose mehr registriert. Versteckte Arbeitslosigkeit läuft immer Gefahr, sich in eine offene zu verwandeln, wobei die erste Möglichkeit aus der Sicht derjenigen, die keine echte Alternative haben, der zweiten vorzuziehen sein dürfte. Viele öffentliche Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitslage in Andalusien reichen indessen lediglich zur Schaffung von Arbeitsmöglichkeiten aus, die strukturell einer versteckten Arbeitslosigkeit gleichkommen.

2.4.2. Institutionelle Maßnahmen zur Linderung der ländlichen Arbeitslosigkeit

Im traditionellen System der Landwirtschaft Andalusiens konnte die saisonelle Arbeitslosigkeit in "normalen" Jahren dank der Ersparnisse aus der Erntezeit überbrückt werden, da die Grundbedürfnisse einer Arbeiterfamilie sehr gering gehalten wurden. Das Eingreifen von staatlichen oder privaten - meistens karitativen - Institutionen war nur dann notwendig, wenn besondere Ereignisse auch diese minimale Versorgung in Frage stellten. In solchen Fällen wurde noch bis zur Zweiten Republik der sog. "alojamiento" angewendet, wobei die Landbesitzer unbeschadet aller Bedarfserwägungen gezwungen wurden, arbeitslose Landarbeiter einzustellen und ihnen einen minimalen Lohn zu bezahlen,

(vgl. Diaz del Moral 1979: 79; Malefakis 1970: 102). Bemerkenswert ist es, daß diese wegen des Widerstandes der Landbesitzer schon damals schwer durchzuführende Methode in neuesten Zeiten seitens der Landarbeiter wieder eingeführt wurde: gegen den Wunsch der Landbesitzer verrichten sie solche Tätigkeiten, die aufgrund von Arbeitersparnis unterlassen wurden, und verlangen dafür eine Entlohnung.

Jedoch die klassische, am häufigsten angewendete Maßnahme zur Linderung der Arbeitslosigkeit ist die Durchführung von "obras públicas" (öffentlichen Arbeiten) mit staatlichen Mitteln: in landwirtschaftlich schlechten Jahren werden in Andalusien Strassenbeläge repariert, Brücken gestützt, Bewässerungsanlagen angelegt und dazu auch Arbeiten unternommen, die eher als nutzlos zu bezeichnen wären. Es gibt verschiedene Gründe für die Bevorzugung dieser Methode seitens der verschiedenen Regierungen: die Arbeiten sind meistens schon längst fällig gewesen, sie lassen sich im Rahmen der administrativen Regelungen einfach durchführen und können viele Arbeitslose gleichzeitig, wenn auch nur kurzfristig, beschäftigen. Auch der heftig kritisierte "empleo comunitario" und der "Plan de Empleo Rural" (PER), der ihn ersetzt hat, können als Varianten davon betrachtet werden.

Der "empleo comunitario", der etwa als "kommunale Beschäftigung" zu übersetzen wäre, wurde 1970 zur Ergänzung der agrarischen Sozialversicherung, die keine Arbeitslosenunterstützung vorsah, eingeführt. Davon profitieren konnten - nach der letzten Fassung des Gesetzes - alle Landarbeiter, vorausgesetzt sie hatten im vorausgegangenen Jahr 6 Monate lang die Beiträge für die Sozialversicherung bezahlt und waren beim Arbeitsamt als arbeitslos registriert. Die staatlichen Gelder wurden dann auf Antrag je nach Arbeitslosenquote unter den Gemeinden verteilt. Die Entlohnung für die beschäftigten Landarbeiter war nicht hoch. Sie betrug 1.270 Pts. am Tag, d.h. im Monat, unter Abzug der Beträge für die Sozialversicherung, 22.600 Pts., eine Summe, die einer Arbeitslosenhilfe gleich kam.

Als 1983 beschlossen wurde, den "empleo comunitario" durch neue Maßnahmen zu ersetzen, hatte dieser von allen Seiten die schärfsten Kritiken auf sich gezogen und nicht wenig dazu beigetragen, die Konflikte auf dem Lande zuzuspitzen, denn zur Linderung der ruralen Arbeitslosigkeit war diese Maßnahme kaum von Nutzen gewesen.

Die Gründe für den Mißerfolg waren schon im Konzept des "empleo comunitario" angelegt, der als eine Mischform zwischen Arbeitslosenhilfe und Beschäftigungsstrategie gedacht war. Als Arbeitslosenhilfe war er jedoch unzureichend, sowohl für die Gemeinden, die mit den staatlichen Geldern nicht für all ihre Arbeitslosen sorgen konnten, als auch für die einzelnen Empfänger. Außerdem war die Organisation der Mittelverteilung sehr schlecht, so daß die Gelder oft sehr lange auf sich warten ließen. Da es nicht erforderlich war, die Verwendung der Gelder im voraus festzulegen, wurden sie oft zu nutzlosen Tätigkeiten eingesetzt. Überdies förderte das Geld auf lokaler Ebene Korruption, Intrigen bei der Anfertigung der Arbeitslosenlisten und Streitigkeiten zwischen den Arbeitslosen. Um die geforderte Arbeit betrogen, so lautete die Kritik der Gewerkschaften, entwöhnten sich die Landarbeiter der "echten" Arbeit und verwandelten sich schnell in parasitäre Hilfsempfänger. Jedoch auch der "Plan de Empleo Rural", der seit Januar 1984 den "empleo comunitario" ersetzt, kann die Forderungen der Landarbeiter nach einer "echten" Arbeit nicht erfüllen.

Der Plan zur ruralen Beschäftigung (PER) besteht aus einer Arbeitslosenunterstützung für die Landarbeiter, dem "subsidio de desempleo", aus einem Beschäftigungsplan, dem eigentlichen PER, und aus Berufsausbildungskursen, die das Ziel haben, der Landbevölkerung neue Beschäftigungschancen zu eröffnen. Auch hier gilt als Bedingung für die Berechtigung auf eine volle Arbeitslosenunterstützung, daß man nachweisen kann, im vorausgegangenen Jahr mindestens 60 Tage gearbeitet zu haben; ist weniger Tage gearbeitet worden, so verkürzt sich die Unterstützung entsprechend. Der "subsidio" kann für

maximal 180 Tage bezogen werden und beträgt 75 % des Mindestlohns eines Landarbeiters, d.h. im Monat 17.200 Pts., nach Abzug der Beträge für die Sozialversicherung.

Der PER unterscheidet sich nicht wesentlich von den ihm vorausgegangenen Beschäftigungsmaßnahmen durch "obras públicas". Der Unterschied zum "empleo comunitario" liegt in der Vorprogrammierung der durchzuführenden Arbeiten. Die Gelder werden nicht mehr einfach unter den Gemeinden verteilt. Diese schlagen vielmehr die auszuführenden Arbeiten und die ausführende Instanz vor, und nennen die dazu notwendige Summe sowie die Zahl der Arbeitslosen, die dadurch zu beschäftigen wären. Zwar stellt die meist geringe Qualifikation der Berechtigten ein Hindernis dar, so daß nur einfache Arbeiten durchgeführt werden können, jedoch weist der PER den Vorteil auf, daß erstens durch die Festlegung der Arbeiten eine sinnlose Beschäftigung der Arbeitslosen verhindert wird, zweitens, daß der "subsidio" vom Beschäftigungsplan getrennt bleibt und immer mehr den Charakter einer Arbeitslosenunterstützung annimmt.

Jedoch ist auch der PER das Ziel von Kritik seitens der Landarbeitergewerkschaften geworden. Die Hauptkritik richtet sich gegen die Bedingung, 60 Tage gearbeitet zu haben, die als Diskriminierung unter den Landarbeitern angesehen wird. In der Tat ist diese Anzahl an Tagen für die meisten Tagelöhner unerreichbar, auch wenn man die Zeit, die sie im Ausland, z.B. bei der Weinernte gearbeitet haben, dazurechnet. Weil man nicht allen Landarbeitern eine volle Unterstützung zahlen kann, sucht man nach Abgrenzungen zwischen "eventuales" und "más eventuales", also zwischen mehr oder weniger unterprivilegierten Arbeitern. Diese künstliche Trennung begünstigt aber die Korruption: da allein die Unterschrift eines Agrarunternehmens genügt, um fiktive Tage in offiziell deklarierte zu verwandeln, wird nach verständnisvollen "patrones" gesucht. Wer das Glück hat, einen "patrón" als Freund zu haben, kann die Zahl von 60 Tagen leicht erreichen, auch wenn er nur die Hälfte der Tage oder gar keinen beim Arbeiten auf den Feldern verbrachte.

Diese Probleme sind den Gewerkschaften der Landarbeiter wohl bewußt: sie empören sich gegen den PER umso mehr, als dieser ein "rationalisierteres" System darstellt. Früher, zur Zeit des "empleo comunitario" mußte man vor dem Gemeindehaus Schlange stehen, um die Arbeitslosenhilfe zu bekommen, so daß falsche Arbeitslose sich der Mißbilligung der Gemeinschaft aussetzten. Heute sind diese nicht mehr gezwungen, ihren Betrug offen auf den Dorfplatz zu tragen, sondern beziehen den "subsidio" direkt von der Bank.

Volle Zufriedenheit kann durch diese Maßnahmen nicht erreicht werden, da sie ihrem Wesen nach nichts anderes als Hilfe in Krisenzeiten sind. Angesichts der wachsenden Anzahl der Arbeitslosen, die durch die Jugendlichen auf der Suche nach ihren ersten Arbeitsstellen ständig vergrößert wird, ist auch den politischen Instanzen deutlich geworden, daß die Auszahlung von Arbeitslosenunterstützung nicht auf Dauer durchführbar ist. Das maximale Ziel der regionalen Beschäftigungspolitik bleibt insofern die Schaffung von neuen, festen Arbeitsplätzen.

Dies soll in der Landwirtschaft durch die Urbarmachung neuer Nutzflächen erreicht werden. Die dafür beauftragte Institution war bis vor kurzem das "Instituto de Reforma y Desarrollo Agrario" (IRYDA), das auch Enteignungen und Verbesserungen von schlecht genutzten Landflächen durchführte. Heute ist die wichtigste Zielsetzung der Region die Durchführung der Agrarreform durch das "Instituto Andaluz de Reforma Agraria" (IARA). Mittelfristige Strategien sollen dazu helfen, die Lücken, die aus einer saisonbedingten Beschäftigung entstehen, zu füllen. In der Landwirtschaft bedeutet das eine verstärkte Koordination der Agrarproduktion und die Einführung neuer arbeitsintensiver Kulturen, wie Kapern- oder Blumenzucht, die zwischen den traditionellen Erntezeiten neue Arbeitsplätze bieten können.

3. Die Polarisierung einer Gesellschaft: zur Bestimmung der andalusischen Sozialstruktur

Soziale Ungleichheit in Andalusien ist in soziologisch-anthropologischen Untersuchungen in dieser Region ein sehr heterogen behandeltes Thema. Einerseits wird soziale Ungleichheit mit Hilfe des Schichtenmodells erklärt (vgl. Moreno Navarro 1979; Gregory 1978; Luque Baena 1974), andererseits ihre Analyse mit Rekurs auf den Klassenbegriff vorgenommen (Moreno Navarro 1972; Gilmore 1980; Corbin 1979; Corbin/Corbin 1984; Giner/Sevilla-Guzmán 1977; Martínez-Alier 1971; Berger/Heßler/Kavemann 1978). Pitt-Rivers spricht demgegenüber "lediglich" von sozialen Unterschieden, die weniger auf Ungleichheit in Besitz und Rang zurückzuführen seien, sondern sich in der persönlichen Reputation auf der Grundlage von Ehre und Scham ("honour and shame") konstituieren. "Honour and shame" ist ein von Pitt-Rivers (1969; 1977) zur Charakterisierung andalusischer Sitten und Moral verwendetes Begriffspaar, das in der anthropologischen wie soziologischen Forschung im gesamten mediterranen Bereich Anwendung und Bestätigung erfahren hat (vgl. Peristiany 1965; Davis 1977). Die andalusische Gesellschaft Pitt-Rivers' ist eine klassenlose, egalitäre Gesellschaft, in der wechselseitige Abhängigkeiten zwischen Arm und Reich diese Gegensätze aufheben - eine Position, die eine Vielzahl an Kritiken provoziert hat (Martínez-Alier 1971; Moreno Navarro 1972, 1984; Corbin/Corbin 1984; Luque Baena 1981; Serran Pagan 1980; Driessen 1981a). Aber auch die übrigen, hier aufgeführten Autoren zeigen Inkonsistenzen in ihrer Argumentation: Gregory recurriert in seinem Schichtenmodell auf Webers Klassenbegriff (ders. 1972: 177 ff), Moreno Navarro spricht trotz Verwendung des Klassenbegriffs von einem sozialen Kontinuum.

Die Ursachen dieser unterschiedlichen Perspektiven sind einerseits von der Wahl der verschiedenen Kriterien zur Definition der sozialen Ungleichheit abhängig, vor allem aber in der Beschränkung auf jeweils nur einen Untersuchungsort - wie bei den meisten Autoren - zu finden. Dabei führt die Konzentration auf vornehmlich objektive Kriterien (Besitz, Herkunft, Bildungsstand und aktuelle Position) unter Vernachlässigung des entsprechenden quantitativen Verhältnisses zur Konstatierung sozialer Schichtung, währenddessen dessen Beachtung und die Einbeziehung subjektiver Kriterien (Wir-Sie, Lebensstil, Weltbild, Reputation, etc.) die Klassenthese stützt. Bei der Konzentration auf lediglich einen Untersuchungsort wird eine Verallgemeinerung des konkreten Einzelfalls durch Übertragung auf die Gesamtheit vorgenommen, was für kulturtypische Momente (Sitten, Moralvorstellungen, Feste, etc.) im Einzelnen angehen mag, im Hinblick auf sozio-ökonomische Probleme wegen ihrer Interdependenzen mit externen Faktoren jedoch als unangemessen erscheint. Aufgrund teilweise sehr unterschiedlicher, lokal-spezifischer, historischer Ereignisse⁴⁰⁾ bzw. ökologischen Bedingungen (z.B. wenig fruchtbares Land in Gebirgsgegenden) variieren lokale Sozialstrukturen in Andalusien je nach Ort und Zone erheblich. Die häufige Abhängigkeit sozialer und ökonomischer Strukturen von externen Faktoren (Weltpolitik, Nationalpolitik, Regionalpolitik, etc.; entsprechend Weltwirtschaft, etc.) verweist auf die Notwendigkeit, entsprechende Analysen vergleichend, d.h. für die gesamte Region oder große Teilzonen vorzunehmen (vgl. insbesondere Wallerstein 1974 und Schneider/ Schneider 1976).

Eine Untersuchung zu Entstehungsbedingungen und Funktionschancen von andalusischen Selbsthilfeorganisationen, für die soziale Ungleichheit und Sozialstruktur nicht selbst Thema sind, sondern vielmehr dessen sozioökonomischen und soziokulturellen Kontext bilden, muß die aus dem Vergleich der über Andalusien vorliegenden Publikationen ersichtliche Problematik berücksichtigen und die unterschiedlichen Kriterien zur

sozialen Ungleichheit in einer Gesamtkonzeption integrieren. Im folgenden soll deshalb versucht werden, die Sozialstruktur Westandalusiens - unser Untersuchungsgebiet umfaßt die Provinzen Córdoba, Sevilla, Málaga, Granada, Cádiz und Huelva und damit sechs der insgesamt acht andalusischen Provinzen - in allgemeiner Form unter bewußter Vernachlässigung einzelner, lokaler Unterschiede darzustellen. Trotz der bedeutenden strukturellen Veränderungen der andalusischen Ökonomie⁴¹⁾ wird dabei idealtypisch verfahren, da die antagonistische Perspektive beider dominierender Klassen nach wie vor handlungslagische Bedeutung hat.

3.1. Soziale Polarisierung: Klasse, Besitz und soziale Dynamik

Sozialer Status und damit einhergehend soziale Stratifikation ist in der Agrarregion Andalusien traditionell an "Besitz von Land" als positiver Gradient und - als entsprechend negatives Pendant - den "Grad der Partizipation an manueller Arbeit" gebunden (vgl. Gilmore 1980: 50 f; Corbin 1979: 102). Beides sind gegensätzlich verlaufende Polarisierungsachsen, die nachprüfbar Arm und Reich, Oben und Unten, definieren. Demnach ist reich, wer viel Land besitzt und wenig oder gar nicht körperlich arbeiten muß, arm hingegen, wer wenig oder kein Land besitzt und entsprechend viel arbeiten muß.

Entsprechend spricht man von "propietario", Besitzer, wenn man eine Person beschreibt, die Land besitzt, während jene, die andere Arten produktiven Kapitals besitzen, wie z.B. Produktions- oder Dienstleistungsbetriebe, als Unabhängige ("autonomos") oder "professionals"⁴²⁾ ("profesionales") bezeichnet werden. Obwohl ein "autónomo" durchaus sehr wohlhabend sein kann, ist Landbesitz mit ungleich mehr Prestige verbunden, als jeglicher andere Besitz. Beide Besitzarten fungieren als kontinuierliche Skala zur sozialen Klassifizierung der Familien. Zur eigentlichen Polarisierung in der andalusischen Gesellschaft kommt es aber erst durch die Konzentration von sehr viel Besitz an Land (Latifundien) - oder anderen Produktionsmitteln, die im ruralen Bereich allerdings kaum anzutreffen sind - in den Händen sehr weniger Familien, die bei bislang fast völliger Abhängigkeit der Landbevölkerung vom Agrarsektor zur Ausbildung eines anteilmäßig sehr großen, besitzlosen Landproletariats führte.

Dieser Konzentrations- und Segregationsprozeß in Reich ("los ricos") und in Arm ("los pobres") verhinderte durch seinen Ausschließlichkeitscharakter die Ausbildung einer breiten Mittelschicht, so daß diese zahlenmäßig sehr geringe Schicht in der Regel aus Angehörigen der besitzenden Familien (z.B. Fabrikbesitzer, Rechtsanwälte, Ärzte, Verwaltungsangestellte, etc.) oder aber andererseits von kleinen Landbesitzern, Barbesitzern, Handwerkern, etc., die sich haben behaupten können, in der Regel aber der Arbeiterklasse sehr nahestehen, gebildet wird. Verschwindend gering ist der Anteil Ortsfremder (z.B. wiederum Ärzte, Anwälte, aber vor allem Lehrer und Verwaltungsangestellte örtlicher Behörden) oder sozialer Aufsteiger (Angehörige der Arbeiterklasse, denen eine Existenzgründung beispielsweise durch Emigrationsersparnisse möglich war: Bar, kleiner Laden oder Werkstatt). Dementsprechend scheint die Mittelschicht zum gegenwärtigen Zeitpunkt eher ein Konglomerat unterschiedlicher Dienstleistungsgruppen zu sein, die aufgrund ihrer Funktion als Komplement der einen oder anderen der beiden Klassen wirken (vgl. Giner/Sevilla- Guzmán 1977).

Wesentlich ist Mittelschicht im ruralen Bereich Andalusiens erst in den letzten zwanzig Jahren, vor allem aber nach Spaniens Übergang zur Demokratie entstanden, was einerseits in einer Veränderung der Produktionsverhältnisse, wie der Mechanisierung der Landwirtschaft, dem Übergang vom absentistischen, adeligen Großgrundbesitzer zum

Agrarunternehmer und der Internationalisierung der Handelsbeziehungen durch starken Ausbau des Exports und damit in einem gesteigerten Bedarf an Spezialisten begründet ist, andererseits auf politische Entscheidungen der Dezentralisierung und Regionalisierung sowie zur Verbesserung im Sozial-, Gesundheits- und Bildungswesen zurückgeführt werden muß.

Unter einer dynamischen Perspektive ist mittelfristig zu erwarten, daß sich Mittelschichtangehörige aus ihrer Zuschreibung zur einen oder anderen der dominierenden Klassen lösen und eine davon unabhängige Identität ausbilden werden, wie auch langfristig mit einer Auflösung des Antagonismus zwischen den beiden Klassen überhaupt zu rechnen ist, da zukünftig die Landwirtschaft wohl immer weniger Arbeitsplätze zur Verfügung stellen und es somit zu einer weiteren Reduzierung möglicher Interaktionsbeziehungen insgesamt kommen wird.

Konträr zu Landbesitz wirkt der Grad der Abhängigkeit des Familieneinkommens von Lohnarbeit - gewissermaßen im reziproken Verhältnis - als negative Bewertungsskala von Status und Prestige. "Trabajo" (Arbeit) bedeutet harte, manuelle Arbeit. Jegliche andere Tätigkeit, ganz gleich, ob produktiv und zeitaufwendig oder nicht, wird nicht als "trabajo" bewertet, so lange es sich nicht um physische Arbeit handelt. Arbeit ist weder Mittel zur sozialen Mobilität noch zur persönlichen Befriedigung, sondern gilt - auf seiten der Besitzenden - als "verhaßte Plage", die unter allen Umständen zu vermeiden ist (vgl. Gilmore 1980: 55; auch Corbin 1979: 108) oder - auf seiten der Lohnarbeiter - als gemeinsames Lebensschicksal, als Lebensnotwendigkeit (Berger/Heßler/Kavemann 1978: 172). Beide Polarisierungsachsen - (Land-)Besitz und die Abhängigkeit von Lohnarbeit - spalten die andalusische Gesellschaft in zwei Klassen mit entsprechenden Dienstleistungs- oder Komplementärgruppen in der dünnen Mittelschicht, deren Dichotomie sowohl in objektiven Beziehungsstrukturen, wie dem jeweilig korrespondierenden Weltbild zum Ausdruck kommt.

3.2. Objektive Beziehungsstrukturen in der andalusischen Gesellschaft

Fragt man nun nach den Beziehungsstrukturen dieser dichotomen Gesellschaft, so muß die Darstellung ebenso an diese Gegensatzpaare Besitz/Nichtbesitz, Arm/Reich, Großgrundbesitz und Unternehmer/land- und besitzlose Arbeiter anknüpfen. Die Beziehungen, die zwischen ländlichen Lohnarbeitern und Großgrundbesitzern bestehen, erschöpfen sich im permanenten Angebot von Arbeitskraft, was gelegentlich die gesamte Familie umfaßt (z.B. Olivenernte, Baumwollernte, etc.) und der Bereitstellung eines entsprechenden Lohnes bzw. der Offerte eines saisonal-begrenzten Arbeitsplatzes auf Seite der Großgrundbesitzer.

Dieses Verhältnis verschiebt sich im Hinblick auf Unternehmer (industrielle Betriebe) qualitativ, d.h. auf Arbeiterseite wird neben unqualifizierter Arbeitskraft auch qualifizierte nachgefragt, auf Unternehmerseite werden neben zeitlich begrenzten auch saisonal unabhängige Arbeitsplätze und Lohn angeboten und damit auch ein Stück soziale Sicherheit, was bei Landbesitzern nur für einige wenige fest Angestellte gilt, deren soziale Sicherheit eher im Gewährenlassen des "señoritos" (z.B. Zuweisung einer Wohnstätte auf dem Hofgut, Gewähren eines Stück Landes, Nahrungsversorgung, etc.) als im Zahlen von Sozialbeiträgen bestehen dürfte (vgl. Giner/Sevilla-Guzmán 1977; Martínez-Alier 1971: 301 ff.). Zwischen Landbesitzern und Unternehmern finden sich überwiegend geschäftliche Beziehungen, was im einen oder anderen Falle durch familiäre Bindungen oder durch Koinzidenz beider Aktivitätsbereiche in ein und derselben Person durchbrochen werden kann.

Diesen beiden Hauptgruppen der Besitzenden und Lohnabhängigen stehen die ver-

schiedenen Berufsgruppen der dünnen Mittelschicht gegenüber, die sich je nach Position, im einzelnen Falle auch aufgrund von Überzeugungen, der einen oder anderen Klasse zugehörig oder zumindest nahestehend fühlen. Dabei nehmen die kleinen, unabhängigen Landbesitzer eine bedeutende Zwischenstellung ein, da sie einerseits, ähnlich wie Großgrundbesitzer, wenn auch in geringerem Ausmaße, saisonal Arbeitsplätze und Löhne für die landlosen Arbeiter bereitstellen, ihrerseits aber ähnlich wie diese "jornaleros" oftmals genug um eigenes Überleben mit ihrer Hände Kraft ringen müssen. Aufgrund dessen können sich Loyalitätsbeziehungen zwischen kleinen Landbesitzern und Landarbeitern ergeben (vgl. dazu: Martinez-Alier 1971: 193 ff; Berger/Heßler/ Kavemann 1978: 190 ff), deren gemeinsames Schicksal vor allem dort zum Tragen kommt, wo eigenes Land nicht mehr zur Ernährung der Familie auszureichen droht und der Kleinbauer Gefahr läuft, selbst zum "jornalero", zum lohnabhängigen Landarbeiter zu werden und damit in die gleiche Beziehung wie dieser zum Großgrundbesitzer als Empfänger von Lohn für geleistete Arbeit zu kommen.

Dort wo die Unabhängigkeit gewahrt werden kann, ist der Kleinbauer oft Pächter von Land, der Großgrundbesitzer Verpächter marginaler, qualitativ schlechter Böden. Über diese Pachtbeziehungen können sich Abhängigkeitsverhältnisse konstituieren, die im Einzelfall klientelistischen Charakter annehmen können. Betrachtet man schließlich die Beziehungen der beiden antagonistischen Klassen zu den übrigen, noch verbleibenden Berufsgruppen der Mittelschicht, so läßt sich für die Lohnarbeiter ein quantitativ geringerer Austausch insgesamt vermerken, da finanzielle Mittel oder Anlässe fehlen, die eine entsprechende ökonomische Austauschbeziehung zustande kommen ließen.

Neben dieser rein ökonomischen Abkoppelung der Arbeiter von den übrigen Gruppen, ist insbesondere die soziale Isolierung durch Ausschluß von Festen, Meidung im alltäglichen Umgang, Wohnen in vom Zentrum entfernten "barrios" (Ortsteile), etc., dokumentiert (vgl. Brandes 1981; Driessen 1983; Corbin 1979; Gilmore 1975, 1977a, 1980). Dem ist allerdings zu entgegnen, daß die Landarbeiterpopulation zahlenmäßig sowie durch Öffentlichkeitspräsenz die übrigen Gruppen dominiert, so daß wohl eher von einer Abschließung der Mittel- und Oberschicht durch Verweigerung des Zugangs zu hochvalidierten Identifikationsbereichen gesprochen werden muß, als von einer realen, sozialen Isolierung.

Dort, wo es dennoch zu einer Beziehung kommt, treten ländliche Lohnarbeiter entweder als Kunden - so wie bei selbständigen Familienbetrieben (Handwerker, Bars, Lebensmittel, etc.) und "professionals" - oder als Sozialleistungsempfänger auf, wie bei Verwaltungsangehörigen der Gemeindeverwaltung, Lehrern und den Kirchenvertretern, die ihrerseits einen formalisierten Ressourcenzugang (Information, Schiedsfunktion) als auch soziale Hilfe (Lebenshilfe, Basisarbeit) offerieren.

Anders ist indessen das Verhältnis zwischen Mittelschichtgruppen und den großen Landbesitzern bzw. den Fabrikbesitzern. Neben ihrer Funktion als Anbieter von Waren und Leistungen, womit sie in ihrem Verhältnis zu selbständigen Familienbetrieben entweder als Lieferanten oder aber als Konkurrenz auftreten, sind sie auch für die Berufsgruppen der Mittelschicht vor allem Arbeitgeber - als Kunden der selbständigen Familienbetriebe sowie Hauptauftraggeber der "professionals" - oder aber Hauptsteuerzahler (Gemeinde) bzw. Spendengeber (Kirche). Diese Beziehungsstruktur verschafft der besitzenden Klasse direkt (Familienbetriebe, "professionals") oder indirekt (Gemeindeverwaltung, Kirche) einen hohen Einfluß auf alle mittelständischen Gruppen, die ihrerseits Güter und vor allem Dienstleistungen anbieten und aufgrund dieser Abhängigkeiten oftmals in einem Loyalitätsverhältnis zu der "ruling class" steht. Neben den bereits erwähnten, nur selten vorkommenden Abhängigkeitsverhältnissen von Pächtern und festangestellten Landarbeitern (vgl. Martínez-Alier 1971: 301 ff; Gilmore 1977b: 452 f), dürfte dies wohl

in Andalusien der einzige Bereich sozialer Interaktion sein, in dem Patronagestrukturen vorfindbar sind.

Daraus folgt, daß es zwischen Großgrundbesitzern und lohnabhängigen Landarbeitern in der Regel nicht zu Patron-Klientel-Beziehungen kommt, da aufgrund von starker Segregation der Landbesitzer und gleichzeitiger Delegation jeglicher Verwaltungs- und Leitungstätigkeiten auf den Gütern an Angestellte, eine direkte soziale Beziehung zwischen den beiden Klassen nicht besteht. Aufgrund der Nicht-Differenzierung der jeweiligen Beziehungen zwischen den antagonistischen Klassen einerseits und den heterogenen, lokalen Dienstleistungsgruppen andererseits, besteht in der wissenschaftlichen Diskussion zum Problem des Klientelismus in Andalusien Uneinheitlichkeit. Während einerseits prinzipiell patronale Sozialstrukturen im andalusischen Kontext als dominant angesehen (Pitt-Rivers 1969) oder zumindest als lokal-zentrales Moment gewertet werden (Corbin 1979; Corbin/Corbin 1984), wird andererseits deren Existenz auf Ausnahmen beschränkt (vgl. Martínez-Alier 1971: 301 ff; Gilmore 1977b: 451 ff). Demgegenüber unterstreichen Giner/Sevilla-Guzmán (1977: 50) die von uns hier vorgelegte Interpretation.

4. Weltbilder

Soziale Polarisierung ist indessen nicht durch die Deskription objektiver Beziehungsstrukturen und den ihnen inhärenten Konfliktpotentialen um zentrale Güter allein erklärt, sondern ihr Verständnis setzt die Kenntnis des Alltagskonzepts der jeweiligen Akteure beider Klassen voraus. Die intersubjektive Konstruktion von Wirklichkeit (vgl. Berger/Luckmann 1969) auf der Basis einer als "unproblematisch" verstandenen alltäglichen Lebenswelt (Schütz/Luckmann 1979: 25 ff), rekurriert auf eine Wirklichkeitsordnung, deren Determinanten tradiert werden und entsprechend nur schleppend Veränderungen unterliegen. Erst die Einbeziehung dieser subjektiven Momente, die innerhalb der entsprechenden Klasse wirklichkeitsabsichernde Funktion durch den Aufbau von Relevanz- und Plausibilitätsstrukturen (vgl. Schütz 1971; Schütz/Luckmann 1979) erlangen, konturieren die Klassengegensätze aus dem Alltagsverständnis der Akteure heraus, die die eigene Position und eigenes Handeln als selbstverständlich unhinterfragt lassen, gegensätzliche Forderungen bzw. Handlungen der jeweiligen antagonistischen Klasse als unakzeptabel zurückweisen. Um diese Perspektive für die vorliegende Untersuchung zu gewinnen, werden zwei Bereiche sowohl für die Klasse der Besitzenden als auch für die der abhängigen Lohnarbeiter kurz dargestellt:

- a) die Idee des Lebensideals, an der sich die entsprechende Klasse orientiert,
- b) die Einschätzung der eigenen ökonomischen Aktivitäten, auch im Hinblick auf die antagonistische Klasse.

4.1. Señoritismo

"Señorito", eigentlich ein Diminutiv von "señor" (= Herr), ist in Andalusien die gängige Bezeichnung für die Großgrundbesitzer in der Sprache der Landarbeiter. Besitz an Land impliziert demnach mehr als lediglich Eigentum, "señorito" sein heißt, Herr zu sein über Land und Leute und entsprechend Einfluß nehmen zu können. Landwirtschaft als dominierender Faktor der andalusischen Ökonomie garantierte den Großgrundbesitzern nicht

nur Reichtum, sondern gleichzeitig einen fortlaufenden direkten oder indirekten Zugang zu politischer Macht, was ihre Position als "ruling class" begründete.

Um in Andalusien als reich zu gelten, muß man neben dem Besitz an Gütern auch von Namen sein (vgl. Corbin 1979, Gregory 1978: 195 ff), d.h. Reichtum ist mit dem Namen ererbt und damit auch die jeweilige Reputation und Position, zumal auf lokaler Ebene. Der Lebensstil ist entsprechend aufwendig - oft mehrere "cortijos" (Gutshöfe), Häuser im "pueblo" (Dorf), oft Häuser in der Provinzhauptstadt, Sevilla oder Madrid, Besitz mehrerer Autos, Pferde, etc. - und man hat in der Regel eine universitäre Laufbahn abgeschlossen, gehört also den Gebildeten des Landes an ("gente con cultura"). Besitz und Abstammung indessen reichen nicht zu Erklärungen des "señoritismo" aus. "Señoritismo" als internalisierte Handlungsstruktur ist die Demonstration der elitären Position einer besitzenden Klasse gegenüber den Besitzlosen durch Segregation, Verachtung und eine "pseudofeudale" Lebensführung. Die außerordentlich geringen Löhne auf dem Land erlaubten es, für sämtliche Arbeiten sowohl im häuslichen Bereich, als auch auf den Ländereien eine Vielzahl an Personal zu haben, was die Ablehnung jeglicher Art von körperlicher Arbeit als nieder unterstrich und zum Aufbau "pseudofeudaler" Verhaltenskomplexe führte. Dabei steht als Ideal die Widmung der Jagd und dem Sport, aufwendige Freizeitaktivitäten und dem Konsum im Vordergrund. Gilmore definiert "señoritismo" als "a self-conscious behavioural pattern emphasizing leisure and involving the meretricious demonstration of wealth through profligacy" (1980: 73).

Die besitzende Klasse charakterisiert sich durch hohe Kohäsion und Stabilität, was durch Ortseinrichtungen wie das Kasino - ein Club, der nur den Mitgliedern Zutritt gewährt (vgl. Driessen 1983; Gilmore 1980: 75) -, dem Wohnen im Ortszentrum (vgl. Gilmore 1976; Gregory 1978) sowie durch Heiraten innerhalb der gleichen Schicht (vgl. Corbin/Corbin 1984: 67 ff; Gilmore 1980: 74) gefördert und gefestigt wird. Darüberhinaus wird die Identifikation mit der eigenen Klasse (Wir-Bewußtsein) durch eine scharfe Segregation zur Arbeiterklasse realisiert. Man meidet jeglichen Kontakt mit den Landarbeitern, die als "Pöbel", als "ungebildet", "dumm" und "übelriechend" klassifiziert werden. Diese Distanz rekonstruiert sich auch in der Organisation der Landarbeit. Der Großgrundbesitzer hat in der Regel einen oder mehrere Gutsverwalter ("encargado"), die die Güter weitestgehend leiten. Eine der wichtigsten Aufgaben eines "encargados" ist die Anwerbung mehrerer "manijeros" (Aufseher der Feldarbeit), die ihrerseits die für die jeweils anfallenden Landarbeiten notwendigen "jornaleros" anwerben. Ein direkter Kontakt zwischen "señorito" und Landarbeiter kommt somit fast niemals zustande.

4.2. Das Bewußtsein der Landarbeiter

4.2.1. Arbeiten, Essen und die Verteilung von Land

Im Gegensatz zum Weltbild der besitzenden Klasse, wie es die Person des "señoritos" verkörpert, zentriert sich das Arbeiterbewußtsein um die Begriffe "trabajar" (arbeiten), "comer" (essen) und "reparto" (Verteilung von Land). "Reparto" ist eine in der Geschichte Andalusiens, insbesondere nach der Desamortisation, in republikanischen Epochen immer wieder erhobene Forderung nach Landverteilung (vgl. Diaz del Moral 1979), deren Durchsetzung in Form einer Landreform erstmals in der zweiten Republik versucht wurde. Entsprechend den sozialen Polarisierungsachsen spiegelt sich die dichotome Struktur der andalusischen Gesellschaft auch in der Selbsteinschätzung bzw. Einschätzung der Lebensumstände durch die Arbeiter wider. Die Arbeiter nennen sich selbst "pobres" (Arme), die arbeiten müssen, d.h. schwere körperliche Arbeit leisten müssen,

um leben und ihre Familien ernähren zu können. Diese Identifikation mit der eigenen Lebenssituation des abhängigen Lohnarbeiters dominiert in einem Maße, daß Besitz zwar als Statussymbol akzeptiert wird, gleichzeitig aber als der besitzenden Klasse zugehörig attribuiert wird, so daß er der Abgrenzung der beiden Gruppen in "Wir" und "Sie" dient, nicht hingegen als eigenes Lebensideal übernommen wird. Zwar steht immerzu der Wunsch und die Forderung nach einem eigenen Stück Land ("un trocito de tierra") im Raum, das zur Ernährung der eigenen Familie ausreiche, nicht hingegen als Mittel zur Anhäufung von Reichtum oder zum Erwerb von Status und Prestige gedacht wird. Drei Punkte sind aus dieser Perspektive ableitbar:

- a) Der Wunsch nach Unabhängigkeit, der oftmals mißverständlich als Individualismus ("individualismo") bezeichnet wird, für die Bewältigung der Alltagsprobleme aber durchaus funktionalen Charakter annehmen kann (vgl. auch Driessen 1981 b: 23);
- b) die Konzentration auf die Ernährung der eigenen Familie als Ziel, nicht etwa die Anhäufung von Reichtum ("Bescheidenheitsprinzip"). Entsprechend sind Lohnforderungen am täglichen Lebensbedarf orientiert (vgl. Berger/Hessler/Kavemann 1978:176;Corbin1979:103);
- c) die konsequente Ablehnung des "señorito"-Ideals, was explizit die Identifikation mit den mit anderen geteilten Lebenssituationen der Arbeiterklasse unterstreicht und nicht als Zurückweisung von Wohlfahrt, deren Erreichung als allgemeines Handlungsziel prinzipiell unterstellt werden kann, verstanden werden darf. Dagegen bezieht sich die Ablehnung des "señorito"-Ideals auf den exponierten Herrschaftsduktus, den damit verbundenen extrovertierten Verhaltenskomponenten und ihre entsprechende Präsentation im Hinblick auf die Arbeiterklasse.

Demgegenüber steht vielmehr die Erfahrung des Arbeitens auf dem Land oder in kleineren Produktionsbetrieben als gemeinsames Lebensschicksal, was aufgrund relativ geringer Spezialisierung durch die Einheitlichkeit der Arbeitserfahrung aller verstärkt wird (Berger/Hessler/Kavemann 1978: 170). Ein Pendant dazu ist die von nahezu allen geteilte Erfahrung der Arbeitslosigkeit, was traditionell in der Verwehrung des Zugangs zu Land erfahren wurde (Desamortisation des kommunalen Landes), heute in der fehlenden Nachfrage nach körperlicher Arbeitskraft aufgrund fortschreitender Mechanisierung sich manifestiert.

Der hohe Wert, den "trabajar" (Arbeiten, d.h. Arbeit haben) verkörpert, wird durch seinen Komplementärbegriff "comer" (essen) reflektiert. Die andalusischen Landarbeiter arbeiten, um "essen" zu können, d.h. um ihre Familien ernähren zu können, nicht etwa um Reichtum anzuhäufen. "Trabajamos pa comer" - 'wir arbeiten um zu essen' - oder 'damit unsere Familie, unsere Kinder zu essen haben'" (Berger/Heßler/Kavemann 1978: 174).

Die Subsistenz der eigenen Familie ist überall dort Handlungsstrategie, wo Produktionsmöglichkeiten, Besitz oder Arbeitsmöglichkeiten so knapp sind, daß das Leben an Grundbedürfnissen orientiert ist, was Produktion oder Anhäufung von Überschuß per se ausschließt (vgl. Arbeitsgruppe Bielefelder Entwicklungssoziologen 1981; Bennholdt-Thomsen 1982: 79 ff). Tradiertes Wissen über die Arbeitsbedingungen vorangegangener Generationen sowie die eigene Erfahrung stets an der Minimalgrenze orientierter Löhne, die kaum zur Ernährung der Familie ausreichen (vgl. Martinez-Alier 1971: 40 ff; 179 ff; Berger/Heßler/Kavemann 1978: 87 ff), bzw. steigende Arbeitslosigkeit, sind in Andalusien Determinanten einer Notlage, die "comer" im Sinne familialer Subsistenzsicherung zur zweiten wichtigen Konstante des Weltbildes der Arbeiter machen (vgl. Driessen 1981b: 23).

Arbeit zu haben, um seine Familie ernähren zu können, als zentraler Bezugspunkt des

Arbeiterweltbildes, verschärft die negative Bewertung von Arbeitslosigkeit, die aufgrund der außerordentlich niedrigen staatlichen Arbeitslosenhilfe tatsächlich eine substantielle Notlage darstellt. Fast immer sind Arbeitslose daher gezwungen, marginalen Tätigkeiten nachzugehen (*“buscarse la vida”* = sich das Leben, den Lebensunterhalt suchen), die ebenso wie Arbeitslosigkeit selbst negativ bewertet werden (vgl. Martínez- Alier 1971: 211 f; Palenzuela 1984: 100). Diese marginalen Tätigkeiten lassen sich in vier Bereiche unterteilen:

- a) *“rebusca”*, d.h. das nochmalige Absuchen bereits abgeernteter Felder nach verbliebenen Resten an Baumwolle, Oliven, Kichererbsen, etc. Die Felder müssen vorher vom Besitzer zur *“rebusca”* freigegeben werden;
- b) *“recolección”*, d.h. das Suchen wildwachsender Früchte oder Gemüse wie Spargel, Kapern, etc.;
- c) *“captura”*, d.h. in der Regel das illegale Fangen von Kleinwild und Flußfischen sowie das Suchen von Schnecken, etc.;
- d) *“elaboración”* d.h. die sekundäre Waldnutzung zur Herstellung von Holzkohle, das Sammeln von Reisig, die Herstellung von Körben aus Weidezweigen, etc. (vgl. Palenzuela 1984: 99 f).

Sämtliche durch diese Aktivitäten erwirtschafteten Güter werden sowohl zur Eigennutzung als auch zum Weiterverkauf verwendet.

Besitzlosigkeit und die Abhängigkeit von manueller Arbeit als Erfahrung einerseits und familienzentriertes Subsistenzdenken (-streben) andererseits konstituieren die Ebene, auf der *“reparto”* (Verteilung) von Land als Lösungsstrategie der materiellen Notlage postuliert wird. Gemeint ist damit in der Regel die Forderung nach Verteilung des Großgrundbesitzes an die besitzlosen Landarbeiter in Parzellen, deren je eine zur Ernährung einer Familie ausreichen soll. Der Wunsch nach einem *“trocito de tierra”* (ein Stückchen Land) orientiert sich am Ziel der Subsistenz der eigenen Familie bei gleichzeitiger Wahrung der Unabhängigkeit von anderen (s.o.).

Díaz del Moral (1979) weist für die Zeit vor 1920, also vor der zweiten Republik (1932-1936) für *“reparto”* keinerlei kollektive Lösungen nach, sondern *“reparto”* bedeutete immer Parzellierung des Landes, während Martínez-Alier (1971) für die nichtbewässerten Flächen ein Votum für kollektive Bearbeitung feststellen konnte, bei bewässerten Flächen blieb der Vorrang der Parzellierung. Martínez-Alier führt dies auf Erfahrungen mit Kollektivbearbeitung (vgl. auch Brenan 1962: 275; Garrido Gonzales 1979) nach der Landreform während der zweiten Republik zurück, verweist aber gleichzeitig auch auf eher skeptische Einschätzungen seitens der Landarbeiter gegenüber kooperativen Arbeitsformen (1971: 113 f).

4.2.2. Arbeit und Solidarität - *“cumplir y unión”*

Die Dominanz der Landwirtschaft im ruralen Andalusien als bedeutendster Produktionsfaktor und Einkommensquelle für die Mehrzahl der Dörfer, wirkt sich auch auf die Möglichkeiten von Arbeitserfahrung der Bevölkerung aus. Auch wenn davon in neuerer Zeit wegen fehlendem Arbeitskräftebedarf aufgrund von Modernisierungsmaßnahmen immer mehr abgekommen wird, muß davon ausgegangen werden, daß die in der landwirtschaftlichen Arbeit erworbenen Vorstellungen und Einschätzungen dessen, was Arbeit ist oder wie sie zu sein hat, auch in die Bereiche industrieller Produktion von den Akteuren

übertragen werden (vgl. auch Berger/Heßler/Kavemann 1978: 182 f).

Im Hinblick auf die hier angestrebte Analyse zu Genesebedingungen und Funktionschancen von Produktivgenossenschaften scheint eine Einbeziehung jener sozialen Wertvorstellungen, die sich um den Begriff "Arbeit" konzentrieren, unumgänglich, da davon ausgegangen werden kann, daß selbige ebenso in einem Unternehmen oder eben einer Genossenschaft zur Arbeitsorganisation und Leistungsbeurteilung von Arbeitern herangezogen werden. Die beiden relevanten Begriffe sind "cumplir" - das Erfüllen bestimmter Arbeitsobligationen - und "unión", was mit Solidarität, besser: Arbeitssolidarität, übersetzt werden kann.

4.2.2.1. Cumplir: Arbeitsaufwand und Arbeitsqualität

"Cumplir" meint das Erfüllen einer Arbeitsverpflichtung unter Einhaltung entsprechender Qualitätsstandards wie beispielsweise Sorgfalt (vgl. Martínez-Alier 1971: 174). Das besondere dabei ist, daß das Erfüllen der Arbeitsverpflichtung ohne Referenz auf bestehende Arbeitsverträge oder qua Intervention des Aufsehers ("manijero") geschieht, sondern "cumplir" ein allgemeiner Wert ist, aus dem die entsprechenden (Arbeits-)Normen abgeleitet werden. Jeder der Akteure - ob Arbeiter, Aufseher oder Landbesitzer - kann äquivalent angeben, wann gegen diese Normen verstoßen wird oder welche Arten des Handelns (Arbeitens) für die entsprechende Aufgabe adäquat ist. "It (cumplir: Anm. d. Verf.) means to perform work according to well-established standards of quality and effort, because this is normally felt by labourers as being morally obligatory" (Martínez-Alier 1971: 177).

Die Arbeitsnormen sind in Regeln gefaßt, die jeder kennt. Darin ist eine Kombination aus Zeit, Aufwand und Qualität für eine jede Arbeit festgelegt, deren Einhaltung und Erfüllung als "cumplir" gilt. Die dabei gestellten Anforderungen sind Mindestanforderungen, deren angemessene Erfüllung als moralische Verpflichtung im Hinblick auf den festgesetzten Lohn gilt. Man weiß genau, wieviel Land ein Mann pro Tag einsäen muß, wieviel Tage zum Pflügen eines Hektars notwendig sind, wieviel Oliven pro Tag und Person gelesen werden müssen, etc. Dem damit festgelegten "normalen" Arbeitsaufwand korrespondiert ein normaler, "angemessener" Lohn, der je nach Aufgabe variieren kann.

Weniger oder schlechtes Arbeiten wird von den Arbeitern selbst kritisiert. Man nennt die Betroffenen "maltrabaja" (Schlechtarbeitender), der als "caradura" (frecher Kerl) oder als "sinvergüenza" (Schamloser) gilt, d.h. die schlechtarbeitenden "compañeros" sind sozialen Sanktionen ausgesetzt, die neben der Mißachtung bis zum Ausschluß aus der Arbeitsgruppe führen kann. Dies erklärt auch die außerordentlich unbedeutende Rolle des "manijero" (Aufseher oder Vorarbeiter) im Hinblick auf Autorität (vgl. Berger/Heßler/Kavemann 1978: 113 f; Martínez-Alier 1971: 174 f), dessen Aufgabe sich im Festsetzen vom Arbeitsbeginn und -ende sowie im Einteilen der Arbeit erschöpft (z.B. an welchem Ende des Feldes die Arbeit begonnen wird).

Die Kontrolle der getanen Arbeit indessen ist kaum notwendig, weil dies durch die von "cumplir" festgelegte soziale Kontrolle geschieht, außerhalb dessen keine Anordnung akzeptiert wird. Obwohl "manijeros" selbst ihre Rolle des Aufsehers und des damit verbundenen Befehlens ablehnen, ist ihr Handeln für den Arbeitsprozeß funktional. Durch ihr Verweisen auf die Arbeitsnormen, die auf "cumplir" bezogen sind, können sie bei der Mehrheit der Arbeiter jederzeit mit einem Akzeptieren ihrer Order rechnen. Wenn ein Arbeiter also nicht die Norm einhält, kann er von den übrigen ausgeschlossen werden. Werden aber gegen einen Arbeiter, der die Normen erfüllt, von seiten des "manijero" Vorwürfe erhoben, stehen alle übrigen hinter diesem und legen die Arbeit nieder.

"Cumplir" hat im Hinblick auf die Arbeit in den Produktivgenossenschaften durchaus

problematische Aspekte. Wie erwähnt, legt "cumplir" jeweils nur die obligatorischen Mindestanforderungen an Arbeitsaufwand und -qualität fest, die stets unterhalb des jeweilig möglichen liegen. Dies kann sich insbesondere dann negativ auswirken, wenn unentgeltliches Mehrarbeiten und Partizipationsleistungen in Entscheidungsprozessen gefordert sind. Andererseits läßt das Beispiel des "manijero" vermuten, daß die Führungs- und Leitungsmöglichkeiten des Managements einer andalusischen Produktivgenossenschaft durch "cumplir" relativ beschränkt sein können, da nur damit vereinbare Vorschläge und Anordnungen akzeptiert werden.

4.2.2.2. "Unión" - Solidarität

Ein Pendant zu "cumplir", was Arbeitsregeln im Hinblick auf Qualität und Aufwand konstituiert und damit auf die Interaktion zwischen Arbeitgeber und Arbeiter Bezug nimmt, ist "unión", das Normen für soziales Handeln der Arbeiter untereinander festlegt. Martínez-Alier definiert "unión" als "norms which make obligatory - or at least commendable - ways of behaving which aim at maintaining or increasing wages, or at reducing unemployment" (Martínez-Alier 1971: 124). "Unión" steht als Oberbegriff für eine Reihe solidarischer Handlungsweisen, deren Ziel die Aufrechterhaltung bzw. Erhöhung der Löhne ist, was in der Regel von den Arbeitern eine starke Disziplinierung verlangt, die im konkreten Fall durchaus gegen momentan aktuelle Interessen des einzelnen Arbeiters stehen kann.

Ein Landarbeiter, der Vater von mehreren Kindern und schon längere Zeit ohne Arbeit ist, kann nur schwerlich eine Arbeit zurückweisen, auch wenn ihr Lohn unter dem Minimallohn liegt. Solidarität in der Form, wie sie "unión" vorschreibt, wird oft aufgrund extremer persönlicher Notlagen durchbrochen, weswegen die Existenz von "unión" generell von den Arbeitern in Frage gestellt wird und demgegenüber von einem "individualismo" gesprochen wird (vgl. Berger/Heßler/Kavemann 1978: 179 f). Gleiche Autoren führen die individualistische, familienzentrierte Haltung auf das Fehlen einer politisch-orientierten "unión" in den jeweiligen Dörfern zurück (1978: 180), was unseres Erachtens eine exklusive Schlußfolgerung ist, die an den Ursachen des Problems vorbeigeht (siehe Ausführungen zur Subsistenzproblematik). Dennoch ist "unión" auch heute noch ein Wert, der als "Dogma der Gleichheit: alle oder keiner" (Díaz del Moral 1979: 210) zur Orientierung und als Ziel für solidarisches Handeln wirkt.

Obwohl für den industriellen Produktionsprozeß die Forderungen im einzelnen variieren, sind ihre Prinzipien weitgehend unverändert. Die Hauptforderung von "unión" ist, nicht unter dem legalen Mindestlohn zu arbeiten, der jedem bekannt ist, und als sogenannter "convenio" für die jeweiligen Tätigkeitsbereiche unterschiedlich ist. "Unión" heißt, daß keiner der Arbeiter akzeptiert, unter diesem Mindestlohn zu arbeiten, selbst wenn er arbeitslos ist. "Solidaritätsbrecher" werden sozial sanktioniert, indem man sie als "bajuno" (Niedriger) oder "rastrero" (Kriecher) titulierte und den Kontakt mit selbigen meidet ("se afea" = man macht sich schmutzig).

Weitere Forderungen von "unión" sind dieser Hauptforderung nachgeordnet und zielen auf die Einstellung von - im Idealfall - allen Arbeitern des Dorfes zum Mindestlohn. Solange noch Arbeitslose auf der Straße sind, lehnt "unión" daher Stückerarbeit (und damit Akkord) sowie "share-cropping" ab, da dies zur Mehrleistung der eingestellten Arbeiter führt, nicht aber zur einer Mehreinstellung. Akzeptiert man Stückerarbeit, dann schreibt "unión" ebenso einen Mindestlohn und eine Mindestarbeitszeit vor. Solange es im Dorf noch Arbeitslose gibt, sollen die Landbesitzer keine Fremden aus anderen Orten sowie stets Männer vor Frauen einstellen, weil beides als Schwächung der eigenen Solidarität

gewertet wird, im Falle der Fremden, weil sie oft aus Dörfern mit größerer Not kommen und niedrigere Löhne akzeptieren und mit Bezug auf die Frauen, weil sie leichter "manejable" (führbar, handhabbar) seien. "Unión" schreibt auch die Art der Arbeitssuche vor. Man soll auf der Plaza oder zuhause auf Angebote warten, da damit eine Öffentlichkeit bewahrt bleibt (= Lohnniveau, soziale Kontrolle) und diese an den jeweils Bedürftigsten im Dorf abgeben, eine Regel, die wohl nur innerhalb der Familie und im engsten Freundeskreis Beachtung findet.

Werden diese Normen mißachtet, so impliziert "unión" den Ausschluß des Abtrünnigen aus der Arbeitsgruppe oder aber - handelt es sich um ein entsprechendes Fehlverhalten des Landbesitzers - gemeinsame Arbeitsniederlegungen und Streiks, wobei ein zentrales Charakteristikum von "unión" ist, daß einheitlich alle in gleicher Weise solidarisch agieren müssen, um ein Aufbrechen der Gruppe zu vermeiden, was das Finden eines entsprechenden Übereinkommens ("acuerdo") zwischen den Arbeitern jeweils voraussetzt (vgl. Martínez-Alier 1971: 151).

"Unión" als kollektive Verhaltensweise ist eine Strategie zur Erhöhung oder Beibehaltung der Mindestlöhne bzw. zur Erreichung von Vollbeschäftigung der männlichen Dorfbewölkerung. Unter der Perspektive einer subsistenz- und familienorientierten Handlungslogik ist "unión", wenn überhaupt, nur in sekundärer Hinsicht eine politisch motivierte Solidarität.

In diesem Kontext führt die Frage nach möglichen Auswirkungen auf Entstehungsbedingungen und Funktionschancen von Produktivgenossenschaften zu folgenden Vermutungen:

- a) Prinzipiell ist mit der Gründung von Produktivgenossenschaften und damit der wirtschaftlichen und sozialen Etablierung einer exklusiven Gruppe ein Bruch mit jenen Solidaritätsvorstellungen verbunden, die "unión" als verbindlich für die gesamte Dorfbewölkerung ansehen.
- b) Beschränkt man die Betrachtung auf die Genossenschaftsgruppe selbst, so verliert "unión" durch den Wegfall der Arbeitgeberbeziehung seinen externen lohn- und arbeitskampfbezogenen Charakter.
- c) Innerhalb der Gründungsphase kann "unión" unter der Prämisse der Gleichheit motivierend im Hinblick auf Zusatzleistungen und Akzeptanz begrenzten Lohnverzichts wirken.
- d) Im Hinblick auf Funktionsbedingungen sind von "unión" eher hinderliche Auswirkungen zu erwarten, dann nämlich, wenn von der Einheitsentscheidung zur Mehrheitsentscheidung, mehr noch, wenn von der direkten zur indirekten Demokratie übergegangen werden muß und unterschiedliche Lohnniveaus eingeführt werden.

5. Politische Rahmenbedingungen: Entstehung und Zielsetzung

5.1. Regionalismus und soziale Bewegungen

5.1.1. Bildung der regionalen Identität

Andalusien, wie auch andere Regionen Spaniens, blieb nicht unbeeinflusst von den Doktrinen, die die ideologische Basis schufen, von der aus seine Identität bestimmt wurde. Doktrinen wie der Föderalismus, die in Spanien im 19. Jahrhundert eine weite Verbreitung fanden, dienten dem aufsteigenden Bürgertum, das in den peripheren Regionen angesie-

delt war und über eine wachsende wirtschaftliche Macht verfügte, ohne jedoch eine entscheidende Rolle in der allgemeinen Politik der Nation zu spielen. Madrid war das Zentrum der Macht, von dort regierte die Krone und begünstigte dabei die Interessen derjenigen, die sie traditionsgemäß unterstützt hatten: Adel und ländliches Großbürgertum.

Die föderalistische Ideologie bot im großen und ganzen die Alternative zur zentralistischen Organisation des Staates, eine Verteilung der Kompetenzen zwischen der Zentralgewalt und den lokalen (städtischen, regionalen) Gewalten (Trias 1975: 12)⁴³⁾.

Diese allgemeine Theorie, mit ihren unterschiedlichen lokalen Äußerungen, fand sehr schnell einen Widerhall bei der Handels- und Industriebourgeoisie, die sie dazu benutzen sollte, um als Klasse Anspruch auf politische Macht zu erheben, verbunden mit Forderungen nach Regierungsautonomie für die Regionen, in denen sie ihre Interessen entwickelte.

In Andalusien sind die ersten Äußerungen eines regionalen Bewußtseins mit diesen Ereignissen und mit dem Einfluß dieser Doktrin verknüpft. Die Handelsbourgeoisie und das Kleinbürgertum der Städte nehmen sich mit Unterstützung des städtischen Proletariats und der Landarbeiter ohne Landbesitz (Martin López 1985: 190) der föderalistischen Sache an, deren Höhepunkt im Süden Spaniens in der Zeit zwischen 1854 und 1873 liegt, und fordern Selbstverwaltung für Andalusien.

Die Unbotmäßigkeit der großen und kleinen andalusischen Städte gegenüber Madrid im Jahre 1873, die als sie sich zu "unabhängigen Kantonen" erklärten⁴⁴⁾ (Hennessy 1967: 224; Acosta 1979: 74; Martin López 1985: 121-124) und die Verfassung von Antequera von 1883, die erste andalusische Autonomiebestrebung (im ersten Artikel wird erklärt: "Andalusien ist souverän und autonom, es gibt sich die Form einer republikanischen Demokratie ...")⁴⁵⁾, stellten die Höhepunkte des föderalistischen andalusischen Regionalismus dar, zu einer Zeit, als sein Verfall schon bevorstand.

Im Jahre 1898⁴⁶⁾ wird das progressive Bürgertum aktiv und versucht, Spanien aus der Krise herauszuführen, in die es eine jahrelange unfähige Regierung gestürzt hatte. Für diese Gruppe war wieder einmal die Wirkungslosigkeit einer Politik deutlich geworden, die allein von Madrid aus geführt wurde. Die Sorge um eine "Regeneration" Spaniens und der gleichzeitige Vorschlag von Lösungen, um aus der wirtschaftlichen und politischen Stagnation herauszukommen, findet sich in einem großen Teil der Schriften und ideologischen Debatten Ende des 19. und Anfang dieses Jahrhunderts. Diese Bewegung ist bekannt als "regeneracionismo" ("Regenerationsbewegung") (Tuñón de Lara 1977: 57-78).

Sevilla lebt zu Beginn dieses Jahrhunderts in einem Regenerationsfieber (Ruiz Lagos 1983: 20). Rund um den Ateneo von Sevilla⁴⁷⁾ und durch zwei regelmäßig erscheinende Publikationen, die Zeitschriften "Bética" und "Andalucía", nehmen das Andalusische und Andalusien als Thema für Überlegungen und Debatten allmählich Gestalt an (Lacomba 1978: 77). Zuerst als eher ästhetische und historisierende Überlegung und später als Entwicklung einer regionalen Theorie, die ihre Vorläufer im vergangenen Jahrhundert hatte, ganz konkret im republikanisch-föderalistischen Gedankengut. Der Text der Verfassung von Antequera von 1883, der für ihre Zeitgenossen fast unbekannt war, wird von den Vertretern des andalusischen Regionalismus dieses Jahrhunderts wiederentdeckt und verbreitet⁴⁸⁾. Santos López (1978: 60-62) begründet sein Totschweigen mit der Verbindung zwischen föderalistischem Republikanismus und einigen anarchistischen Thesen. Im engsten Kreis der intellektuellen Mitglieder des Ateneo von Sevilla wird der Gedanke geboren, ein theoretisches Fundament des andalusischen Regionalismus zu schaffen. Sie beabsichtigen über die Suche nach dem, was im Laufe der Geschichte das Wesen Andalusiens ausgemacht hatte, den Andalusiern ein Modell aufzuzeigen, mit dem sie sich als Volk identifizieren können. Sie wollen den Andalusiern ein "Ideal" vorgeben, das es zu erreichen gilt (Moreno Navarro 1984: 255).

Sichtbare Zeichen jenes Vorhabens findet man in den Arbeiten von Alejandro Guichot (Guichot 1980: 391-405), José M. Izquierdo (Lacomba 1980: 380-381), Isidoro de las Cagigas (Cagigas 1981: 275-300), und anderen, sowie Blas Infante⁴⁹, der in seinem bekanntesten Werk "El Ideal Andaluz" (Sevilla 1915), ausgehend vom intellektuellen Diskurs und der konkreten Wirklichkeit, das Gedankengut des andalusischen Regionalismus entwickelt.

Blas Infante erkennt, daß "der Geist Andalusiens lebendig, aber geschwächt ist" (Infante 1983: 90). Und es sind in erster Linie die andalusischen Intellektuellen und Künstler, die er mit der Aufgabe betraut, die geistige Führung des Volkes zu übernehmen und "das regionale Kollektivbewußtsein zu wecken" (Infante 1983: 90, 95-96). Die andalusische Autonomiebewegung, die im Jahre 1936 durch den spanischen Bürgerkrieg unterbrochen wurde, zeigt eine ideologische Basis, in der sich die sozialen Gruppen, von denen sie getragen wurde, widerspiegeln: Kleinbürger und Intellektuelle (Lacomba 1981: 260). Blas Infante, ein klassischer Vertreter des Intellektuellen seiner Zeit, vereinigte in seinen Gedankengängen den Einfluß des Föderalismus eines Pi y Margall - Strukturierung des spanischen Staates als Bundesstaat, dessen Autonomie von der Gemeinde ausgehend gestaltet wird (Ruiz Lagos 1978: 42-44) - und die Regenerationsbewegung von Joaquin Costa: nicht separatistischer, sondern integrierender Regionalismus, mit dessen Hilfe man versucht, die spanische Nation zu bereichern (Lacomba 1981: 270).

5.1.2. Regionalismus und der Kampf um Land

Die republikanisch-föderalistische Ideologie verbreitete sich schnell unter den vielen Landarbeitern ohne Land, denn ihre Ideologen - die ländlichen Kleinbürger und die Handelsbourgeoisie - "arbeiteten sehr erfolgreich unter den bäuerlichen Massen und stellen die Republik als sicheres und unersetzliches Instrument zur Erlangung der ersehnten Desarmortisierung des Landes dar" (Díaz del Moral 1979: 79). Auf diese Weise benutzte das andalusische Bürgertum in der Phase seines Aufstiegs den ursprünglichen Wunsch der bäuerlichen Bevölkerung, zu Landbesitz zu kommen, um eigene Interessen zu verwirklichen.

Diese Allianz der Ungleichen konnte funktionieren, solange es für beide einen gemeinsamen Feind gab (Kaplan 1977: 76-77). Vereint unter einem gemeinsamen politischen Programm deuten Bourgeoisie und Landbevölkerung die Zeichen auf verschiedene Weise, und verfolgen auch vollkommen verschiedene Ziele (Martin López 1985: 119). Diese Abweichung der Interessen wurde bei den Ereignissen deutlich, die am Rande der Revolution von 1868 stattfanden, und mit der "die Führer vorhatten, die Königin vom Thron zu treiben und die Republik einzuführen, die Masse aber vor allem anderen und in erster Linie die Verteilung des Landes anstrebte" (Díaz del Moral 1979: 81).

Die Bewußtseinsbildung über die Problematik des ländlichen Raums in Andalusien gehört zu einer zweiten Entwicklungsetappe des historischen Nationalismus. Blas Infante entwickelte allmählich eine persönliche Haltung, die sozial engagierter war und ihn dazu führt, sich mit den Lebensbedingungen der Landbevölkerung zu befassen. Nach ihm besteht diese Klasse aus: dem "berühmten Tagelöhner", dem "vereinzelt Grundbesitzer" und dem "Siedler, der fremdes Land bestellt", sie alle "können es selten vermeiden, in den fatalen Abgrund eines völligen Ruins gerissen zu werden, erdrückt von der unerträglichen Last der Pacht, des Wucherzinses und der Steuern" (Infante 1983: 188). Diese bedauerliche Lage auf dem Land hat in erster Linie ihre Ursache im System des Landbesitzes, das verhindert, daß es eine Klasse kleiner Grundbesitzer geben kann, die genügend einnehmen, um von ihrer eigenen Arbeit zu leben (Infante 1983: 188) und in zweiter Linie

in dem Kazikentum ("caciquismo"), das dem Pächter und dem Tagelöhner die Hände bindet, und sie als Sklaven dem politischen Kaziken auf dem Land zu Füßen legt" (Infante 1983: 206).

Blas Infante entwickelt seinen Vorschlag zur Lösung dieses Sachverhaltes, beeinflusst durch das Werk von Joaquín Costa und die Doktrin von Henry George⁵⁰). Ebenso wie Costa sieht er in der Schaffung eines bäuerlichen Mittelstandes, der das Produkt seiner Arbeit besitzt, nicht jedoch das Land, das Ideal der ländlichen Gesellschaft Andalusiens (Costa 1983: 53-54; Infante 1983: 193). Die stufenweise Abschaffung des privaten Grundbesitzes und die Erhebung einer einzigen Grundsteuer sind die Grundlage der Agrarreform, wie sie vom andalusischen Regionalismus entworfen wurde. Bemerkenswert ist die fehlende Verwurzelung der regionalistischen Bewegung in ihrer historischen Phase bei der Arbeiterschaft. Schon 1870 trifft man in der Provinz Cádiz die ersten anarchistischen Zellen an (Kaplan 1977: 93). Ihre Ideologie verband sich mit den Interessen der andalusischen Bauern und leitete so vom föderalistischen Republikanismus zum Anarchismus über. Calero weist auf die geographische Übereinstimmung von Anarchismus und Föderalismus hin (Calero 1979: 19). Obwohl in diesem Jahrhundert die Reform des ländlichen Raums das zentrale Thema des Nationalismus von Blas Infante war, fanden auch seine Vorschläge nur ein geringes oder gar kein Echo bei den Arbeitern, die nach wie vor internationalistischen Organisationen anhängen (Moreno Navarro 1984 b: 254).

5.2. Spanischer Staat und "Comunidad Autónoma de Andalucía"

5.2.1. Spanische Verfassung und der Staat der Autonomien

Die Diskussion um die territoriale Organisation des Staates, Zentralisierung/Dezentralisierung, ist eine Frage, die in der spanischen Geschichte immer gegenwärtig war, manchmal auf tragische Weise. Der Bürgerkrieg von 1936 wurde u.a. damit gerechtfertigt, daß die Einheit des Vaterlandes von den separatistischen Nationalbewegungen bedroht sei. Der diktatorische Staat, der nach dem Kampf entstand, verkündete, daß "die Einheit zwischen den spanischen Menschen und den spanischen Landen unantastbar ist" (Prinzip IV des "Movimiento Nacional". Gesetz vom 17. Mai 1958. BOE, 19.5.1958).

Die Verfassung von 1978, die den demokratischen Charakter des spanischen Staates wiederherstellt (Art. 1), annullierte mit dieser Erklärung eine Etappe der politischen Geschichte Spaniens. Das oberste Gesetz der juristischen Ordnung Spaniens führte neben anderen Neuerungen ein anderes Modell für die territoriale Organisation des Staates ein. Schon damit, daß im zweiten Artikel "das Recht auf Autonomie der Nationalitäten und Regionen", die die Nation bilden, verkündet wird, machte der Verfassungstext die zentralisierte Struktur ungültig, die während der Diktatur Francos die spanische Verwaltung beherrscht hatte.

Die Bestimmungen, die sich auf die "Comunidades Autónomas" beziehen, sind in Teil VIII der Verfassung (Art. 143 bis 158) zusammengefaßt. Es ist hier von Interesse, uns näher mit den verschiedenen Wegen zu befassen, die die spanische Verfassung vorsieht, damit eine Region die Selbstverwaltung erlangen kann und die Bedeutung einiger normativer Aspekte für die Gestaltung der andalusischen Autonomie und des andalusischen Nationalismus zu unterstreichen. Zwei mögliche Wege sieht das Gesetz vor, um eine "Comunidad Autónoma" zu bilden: einen langsamen Weg (dargelegt durch den Art. 143) und einen sofortigen Weg (gem. Art. 151)⁵¹).

Die eine und die andere Form, Selbstverwaltung zu erlangen, beinhaltet auch das Erreichen einer qualitativ unterschiedlichen Autonomie. Die Autonomie, die man über

den Art. 151 erreichte, war außerdem weiter gefaßt, man gestand ihr mehr Kompetenzen zu. Da im Verfassungstext das Erlangen einer eingeschränkten oder weitergehenden Autonomie abhängig gemacht wird vom Grad des Autonomiewillens, der in der Antragsphase von den lokalen Körperschaften und der Bevölkerung der zukünftigen autonomen Region bekundet wird, folgte man daraus, daß die Verfassung einen Unterschied machte zwischen einem "normalen" und einem "qualifizierten" Autonomiewillen (González Encinar 1985: 163). Diese Unterscheidung, ein Ergebnis schwieriger Verhandlungen zwischen den politischen Kräften, die mit der Ausfertigung des Gesetzes befaßt waren, verlieh den sog. "historischen Nationalitäten" (Katalonien, Baskenland und Galizien)⁵²⁾ das ausschließliche Vorrecht, einen "qualifizierten Autonomiewillen" zu bekunden (González Encinar 1985: 164). Aus der Lektüre des Gesetzes ergab sich also, daß die übrigen Regionen des spanischen Staates keinen anerkannten Autonomiewillen besaßen, der sie dazu berechtigen würde, sich auf Art. 151 zu berufen, um eine Selbstverwaltung zu erreichen.

Dieser Sachverhalt war das auslösende Moment eines harten Kampfes zwischen der andalusischen Region, die eine Autonomie auf der Basis der Gleichheit anstrebte, und der Zentralregierung, die unter Berufung auf den Geist des Gesetzes zugunsten der sog. historischen Nationalitäten eine ablehnende Haltung einnahm. Die Ereignisse, die mit dieser Tatsache verknüpft sind und die im Autonomie-Referendum Andalusiens gipfelten, das am 28. Februar 1980 stattfand⁵³⁾, machten deutlich, daß:

1. die Zentralregierung damals unter Führung der "Unión del Centro Democrático" (UCD), einer Partei, die zu ihrem Leidwesen bei der Entwicklung des Autonomiestatus mitgewirkt hatte, nicht gewillt war zu erlauben, daß auch Andalusien sich der Kontrolle durch die Zentralregierung entziehen könne.
2. die Ergebnisse zugunsten der Selbstverwaltung als eine gegen die Exekutive gewonnene Schlacht interpretiert wurden, aus der einige linke Parteien, besonders die PSOE, in naher politischer Zukunft Kapital zu schlagen wußten.
3. die Wahlbeteiligung deutlich machte, daß die nationale Sache in Andalusien Fuß gefaßt hatte. Denn ihr Prozentsatz⁵⁴⁾ durchbrach den abnehmenden Trend, den man in Andalusien bei früheren Wahlen feststellen konnte (Cazorla, Bonachela, López Domech 1981: 114-115) - trotz der Empfehlungen seitens der Regierung zu Stimmenthaltung und leeren Stimmzetteln (El País 1.3.1980: 11).

5.2.2. Autonomiestatut Andalusiens

Das Autonomiestatut Andalusiens, institutionelle Grundnorm der "Comunidad Autónoma", wurde durch Referendum am 20. Oktober 1981 angenommen. Für das Autonomiegesetz stimmten alle politischen Kräfte Andalusiens, mit Ausnahme der äußersten Rechten und der radikalen Linken, die seinen Inhalt nicht akzeptierten (El País 20. Okt. 1981: 21).

Die Bedeutung dieses Dokuments, Resultat der Autonomievereinbarungen zwischen Zentralregierung und regionalen Regierungen, liegt darin, daß es das System der Kompetenzverteilung zwischen Staat und "Comunidad Autónoma" regelt, um so mögliche zukünftige Konflikte zwischen diesen beiden zu vermeiden und zu lösen (nach Art. 149.3 der Verfassung haben die Staatsnormen Vorrang "vor denen der 'Comunidad Autónoma', in allem, was nicht der ausschließlichen Kompetenz dieser letzteren zuzuordnen ist").

Der andalusische Text faßt in Teil I und einigen anderen verstreuten Artikeln eine Aufzählung der Gegenstände zusammen, für die der "Comunidad Autónoma" drei verschiedene Formen von Kompetenzen zugestanden werden (Pérez Moreno 1981: 16)⁵⁵⁾:

1. Ausschließliche Kompetenzen, d.h. Vorrang der Normen der "Comunidad Autónoma" vor denen des Staates. Einige dieser Gegenstände, für die die "Junta de Andalucía" gesetzgebende und Verfügungsgewalt hat, sind: Genossenschaften (Art. 13.20); Förderung und Planung der wirtschaftlichen Tätigkeit (Art. 18.1.1a.); Landwirtschaft und Viehzucht, Kompetenzen hinsichtlich der Reform und Entwicklung des Agrarsektors und der Verbesserung und Ordnung der Land-, Vieh- und Forstwirtschaften (Art. 18.1.4a.); Industrie (Art. 18.1.5a.), usw.
2. Kompetenzen zur Entwicklung und Durchführung der Grundsatzgesetzgebung des Staates hinsichtlich einiger Gegenstände, u.a.: Zwangsenteignung (Art. 15.1.2a.); soziale Sicherheit (Art. 20.2).
3. Kompetenzen, die nichts anderes sind als die Ausführung und Handhabung von Tätigkeiten und Dienstleistungen, deren Normen vom Staat diktiert werden. Zu dieser Kategorie gehört alles, was die Arbeitsverhältnisse betrifft (Art. 17).

Wie schon mancher Autor festgestellt hat (Pérez Moreno 1981), fällt das Fehlen einer systematischen Ordnung und einer klaren Darlegung der Gegenstände und der Art der Kompetenz auf, die jede einzelne der Gewalten auf sie ausübt.

5.3. Zielsetzungen der andalusischen Regionalpolitik

Die Ziele, die zu erreichen sich die erste autonome Regierung in der Zeitspanne von 1982 bis 1986 gesetzt hatte, und von denen einige schon im Wahlprogramm der Sozialisten (PSOE) verkündet worden waren, sind vom Präsidenten der "Junta de Andalucía" in seiner Antrittsrede öffentlich bekanntgegeben worden (El País, 15.7.1982: 17). Man könnte sie auf ein einziges Vorhaben beschränken: Andalusien aus dem Zustand der Unterentwicklung herauszuführen (vgl. oben 2.3.).

Die andalusische Regierung hat dieses ursprüngliche Programm, dessen Inhalt im wesentlichen den Zielen entspricht, die im Autonomiestatut festgelegt wurden, mit mehr oder weniger Erfolg durchgeführt. Diese Ziele sind:

5.3.1. Vollbeschäftigung

Obwohl alles, was sich auf die Arbeitsverhältnisse bezieht, der ausschließlichen Kompetenz des Staates unterliegt (Spanische Verfassung, Art. 149.1.7a.), erklärt das Statut für Andalusien als vorrangiges Ziel der Autonomiepolitik "das Erreichen der Vollbeschäftigung in allen Produktionsbereichen, und die besondere Arbeitsplatzgarantie für die jungen Generationen der Andalusier" (Autonomiestatut für Andalusien, Art. 12.1.1.).

Der Wirtschaftsplan für Andalusien entwarf die späteren Richtlinien für die Förderung der Arbeitsplatzbeschaffung (Plan Económico Andalucía, Bd. 1, 1984: 124-133). Die Maßnahmen hinsichtlich der Beschäftigung wurden zwischen 1984 und 1986 in der folgenden Weise abgewickelt:

- a. Programme in Übereinstimmung mit der Privatinitiative: Unternehmerverband Andalusiens.
 - Programme zur Beschäftigung Jugendlicher (Dekret 20/1., 1984 vom 1. August, BOJA Nr. 76).
 - Hilfen zur Einstellung Jugendlicher, die ihren ersten Arbeitsplatz erhalten.⁵⁶⁾
 - Hilfen für Aktionen, die Projekte zur Arbeitsplatzbeschaffung oder -erhaltung ausarbeiten und in Gang setzen: Nutznießer sind die Betriebe.⁵⁶⁾

- b. Programme in Übereinstimmung mit der öffentlichen Initiative: lokale und andere öffentliche Verwaltungen.
 - Gründung von "Einheiten zur Beschäftigungsförderung" in den andalusischen Gemeinden, die dazu dienen sollen, Möglichkeiten örtlicher Beschäftigung zu erkunden und zu fördern (Dekret 150/1985, vom 10. Juli. BOJA Nr. 75).
 - Zusammenarbeit mit lokalen und anderen öffentlichen Verwaltungen zur Einstellung Jugendlicher, die ihren ersten Arbeitsplatz erhalten.⁵⁶⁾
 - Die gesellschaftlich-berufliche Eingliederung von Jugendlichen, die Schwierigkeiten haben, einen Zugang zum Arbeitsmarkt zu finden: Marginale Gruppierungen (F. Junta Andalucía).
 - Die Nutznießer dieses Programms sind die öffentlichen Körperschaften in Andalusien.
- c. Förderung des Genossenschaftswesens

Die "Junta de Andalucía" hat im Juni 1984 alle ihr laut Gesetz ausschließlich zustehenden Kompetenzen bezüglich der Genossenschaften übertragen bekommen (Königliches Dekret 3607/84, vom 9. Mai. BOE 4.6.84).

Von Seiten der Generaldirektion für Genossenschaftswesen und Beschäftigung, die dem Regionalministerium für Arbeit und soziale Sicherheit zugeordnet ist, wurde die Schaffung solcher Genossenschaften in jenen Gebieten befürwortet, die ganz besonders von der Wirtschaftskrise heimgesucht werden: Landwirtschaft, Fischerei, Umstrukturierung des ländlichen Sektors, usw. Ein Dekret wurde erlassen (124/1985 vom 12. Juni, BOJA Nr. 69), um der Vorschrift des andalusischen Genossenschaftsgesetzes zu entsprechen, das die Notwendigkeit einer Förderung und Stimulierung des Genossenschaftswesens festlegte (Gesetz 2/1985 vom 2. Mai, Art. 102.1, BOJA Nr. 42). Das erwähnte Dekret bezieht sich auf vier Formen der Hilfe: auf die Gründung und den Unterhalt von Genossenschaften, auf technische und verwaltungsmäßige Unterstützung, auf die genossenschaftliche und betriebliche Ausbildung der Mitglieder und auf die Förderung des Zusammenschlusses zu Kooperativen.

5.3.2. Unterstützung der andalusischen Emigranten

Obwohl weder die Verfassung noch das Autonomiestatut die gesetzliche Grundlage für autonomes Handeln bieten, mußte eine zahlenmäßig so wichtige Gruppierung innerhalb der andalusischen Gemeinschaft, wie sie die Dauer- oder Saisonemigranten darstellen, berücksichtigt werden. Die Gesetzeslücke hinsichtlich der Aufgabe, mit der die "Junta de Andalucía" betraut wurde, nämlich "die Emigranten zu unterstützen, um ihre Bindung an Andalusien zu erhalten" und die Bedingungen zu schaffen, um "eine Rückkehr der Emigranten zu ermöglichen" (Autonomiestatut für Andalusien, Art. 12.3.4.), war möglicherweise die Ursache dafür, daß das für diese Legislaturperiode vorgesehene Programm der Generaldirektion für Emigration im letzten Jahr nur teilweise ausgeführt wurde. Drei Arten von Programmen wurden durchgeführt:

- a. Unterstützung der Saisonemigranten und ihrer Familien
- b. Rückkehr andalusischer Emigranten
- c. Kulturelle Förderung der andalusischen Emigranten und ihrer Vereinigungen.

5.3.3. Potenzierung der wirtschaftlichen Ressourcen

Der Wirtschaftsplan für Andalusien von 1984-1986 übernimmt mit seiner zutreffenden Diagnose über das Weiterbestehen einer Situation der Unterentwicklung in dieser Region, fast wörtlich den Auftrag des Statuts (Statut, Art. 12.3.3.). Zu seinen vorrangigen Zielen gehört "die ausgewogenere Entwicklung der verschiedenen Wirtschaftszweige", ebenso wie das Erreichen "einer gerechteren Verteilung des Einkommens und des Reichtums in Andalusien" (Gesetz 7/1984 vom 13. Juni, Art. 2. BOJA Nr. 60).

Zwei Institutionen wurden im Jahr 1983 gegründet, um die industrielle Entwicklung in der Region zu lenken: Das Institut zur Förderung der Industrie in Andalusien, die IPIA (Gesetz 1/1983 vom 3. März, BOJA Nr. 19), und die Gesellschaft zur Förderung und Umstrukturierung der Wirtschaft Andalusiens, SOPREA (Gesetz 2/1983 vom 3. März, BOJA Nr. 19). Die Planung der Wirtschaft Andalusiens, die die Mitwirkung der lokalen Körperschaften und der Unternehmerschaft, der Gewerkschaften und Berufsschulen berücksichtigte, ist auf einige Schwierigkeiten gestoßen, als es darum ging, autonome Projekte zur industriellen Entwicklung in die Tat umzusetzen. Die kleine und mittlere Unternehmerschaft der Region investiert immer noch nicht in Andalusien und nach Meinung eines früheren Mitarbeiters des IPIA liegen die Gründe in der Wirtschaftspolitik der Zentralregierung, die einer autozentrierten Wirtschaftspolitik in Andalusien Konkurrenz macht (Albuquerque 1985: 17-26).

5.3.4. Die Agrarreform

Das Autonomiestatut greift in seiner Grundsatzerklärung ein Thema auf, das zum Definitionsmoment der andalusischen Identität geworden ist: das Landproblem (Moreno Navarro 1984c: 94). Zum Beweis läßt sich anführen, daß von allen Statut-Texten nur der andalusische die Notwendigkeit einer Agrarreform deutlich macht: "Verstanden als Umwandlung, Modernisierung und Entwicklung von Agrarstrukturen und als Instrument einer Politik des Wachstums, der Vollbeschäftigung und Korrektur von territorialen Ungleichgewichten" (Statut, Art. 12.11.).

Der Verlauf des Prozesses seit der unerwarteten Ankündigung eines Gesetzentwurfs zur Agrarreform durch den ersten Präsidenten der autonomen Regierung (El País, 28. Mai 1983: 20), bis hin zu seiner endgültigen Verabschiedung als Gesetz durch das andalusische Parlament (Gesetz 8/1984 vom 3. Juli, BOJA Nr. 65), war lang und voller Hindernisse. Während jenes Zeitraums und auch heute noch, wenn auch in geringerem Umfang, hat die Agrarreform unter allen Projekten, die von der ersten regionalen Regierung gefördert wurden, die Hauptrolle für sich in Anspruch genommen. Ihre Verwirklichung wurde behindert durch die schwierigen Verhandlungen zwischen Regional- und Zentralverwaltung, die bei der Übertragung der Kompetenzen auf das Institut zur Erhaltung der Natur (ICONA) und das Institut für Agrarreform und Agrarentwicklung (IRYDA) Schwierigkeiten machten, ohne deren Funktionen jedoch die Durchführung des Gesetzes zur Agrarreform unmöglich wäre (Diario 16, 5. April 1984: 5; El País, 5. April 1984: 14).

Der Begriff der Agrarreform, den das andalusische Gesetz aufgreift, identifiziert sich mehr mit der Reform im wirtschaftlichen Sinne, wie sie Malefakis definiert, im Gegensatz zu der, die derselbe Autor als soziale Agrarreform bezeichnet (Malefakis 1984: 38). Das Prinzip, das den Gesetzestext inspiriert, ist "die Erfüllung der sozialen Funktion des Landbesitzes" (Art. 1) zu erreichen, ein Begriff, der für sich selbst nichts Neues beinhaltet, da die gesamte Agrargesetzgebung mit Reformcharakter in diesem Jahrhundert ihn in ihre normativen Erklärungen mit einbezieht (Ruiz-Rico Ruiz 1984: 169). Die soziale

Rolle, die dem Grundbesitz zufällt, definiert das Gesetz auf der Grundlage von wirtschaftlichen Kriterien und solchen des Schutzes von Boden und Natur (Art. 2). Man gründet das Andalusische Institut für Agrarreform (IARA), das die Reform nach Gemarkungen ("comarcas") realisieren soll. Dieses autonome Organ verfügt über den Besitztitel und die Ausübung der Rechte über die evtl. enteigneten Ländereien, welche den Bauern zugeteilt werden können, als "verwaltungsmäßige Konzession, Pacht, Unterpacht und in bestimmten Fällen als Eigentum" (Art. 56).

Wie bei jeder Reformbestimmung wird es lange dauern, bis sich ihre Wirksamkeit feststellen läßt; bis zu diesem Augenblick haben sowohl das Gesetz, als auch das Projekt die Kritik aller politischen Gruppen und Gewerkschaften Andalusiens auf sich gezogen, mit Ausnahme der Mehrheitspartei in der Regierung der "Comunidad Autónoma".

5.4. Politische Parteien, Gewerkschaften und Verbände

5.4.1. Politische Parteien und Gewerkschaften

Die politischen Parteien, die im gesamten Staatsgebiet allgemein vertreten sind, Alianza Popular (AP), Partido Socialista Obrero Español (PSOE) und Partido Comunista de España (Partido Comunista Andaluz, PCA in Andalusien), sind die politischen Kräfte, die gegenwärtig zusammen mit einer kleinen Vertretung des Partido Andalucista (PA) von den Andalusiern zur Bildung der autonomen Regierung für einen Zeitraum von vier Jahren gewählt worden sind (El País, 24. Juni 1986: 31).

Tabelle 3: Regionalwahlen in Andalusien

Parteien, die im andalusischen Parlament vertreten sind	erhaltene Mandate	
	1982	1986
PSOE	66	60
AP/CP ⁽¹⁾	17	28
UCD	15	-
PCE/IU ⁽²⁾	8	19
PSA/PA ⁽³⁾	3	2
Wahlbeteiligung	66,09 %	71,40%

- (1) Wahlbündnis, das außer der Alianza Popular (AP) auch den Partido Demócrata Popular (PDP) einschließt.
- (2) Wahlbündnis, das außer dem Partido Comunista de Andalucía (PCA) auch andere kleinere Parteien einschließt.
- (3) Bei der Abkürzung dieser Partei hat es auf ihrem II. Kongreß im Jahre 1978 eine Änderung gegeben, die Bezeichnung Partido Socialista Andaluz wurde durch Partido Andaluz ersetzt.

Wenn man die Wahlergebnisse der beiden Wahlaufufe zum autonomen Parlament vergleicht, die jeweils im Mai 1982 und Juni 1986 stattgefunden haben, bestätigen die letzteren eine Tendenz, die sich schon bei den ersten Regionalwahlen abzeichnete:

1. Bestätigung des PSOE, der es verstanden hat, in sein allgemeines politisches Programm rechtzeitig Elemente der Überlegungen zum andalusischen Regionalismus aufzunehmen (Santos López 1983: 90-91).
2. Konzentration der konservativen Kräfte rund um die AP, wobei die Alternativen der Mitte (UCD) völlig verschwanden.
3. Erholung der parlamentarischen Linken (PCA).
4. Der bereits im Jahre 1982 stattgefundenen Niedergang der einzigen nationalistischen politischen Gruppierung, die eine parlamentarische Vertretung erreicht hat, setzt sich fort.

Das politische Spektrum Andalusiens wäre nicht vollständig, wenn wir nicht wenigstens in großen Zügen auf die nationalistische Bewegung in Andalusien eingehen, die sich während des demokratischen Übergangs entwickelte. Die nationalistische Bewegung in Andalusien äußerte sich in mehreren politischen Gruppierungen mit verschiedenen Vorzeichen, die auch zu anderen Alternativen oder Arten von Nationalismus in Beziehung stehen. Nach dem ausführlich dargelegten Schema der "Talleres de Estudios Andaluces" (1983: 96-120), sind es hauptsächlich die folgenden verschiedenen Arten gewesen, in die die nationalistische Strömung in Andalusien gelenkt wurde:

- Bürgerlicher Nationalismus: vertreten durch Partido Social Liberal Andaluz und Unidad Andaluza (zur besseren Kenntnis ihres politischen Programms vgl. Rodríguez Alcaide 1980).
- Populistischer Nationalismus: auf dieser Linie befindet sich die Richtung des Partido Socialista Andaluz, heute Partido Andalucista. Es ist die einzige Partei, die innerhalb und außerhalb Andalusiens eine parlamentarische Vertretung hatte, man betrachtet sie als Erben des historischen andalusischen Regionalismus von Blas Infante. Ausführlich wird auf die Ideologie dieser Gruppe eingegangen bei: Aumente (1978; 1980); Santos López (1980) und Acosta (1979: 75 ff).
- Klassegebundener Nationalismus: dessen Hauptvertreter sind Pueblo Andaluz Unido - Partido de los Trabajadores de Andalucía und Candidatura Unitaria de los Trabajadores, diese letztere ist gleichzusetzen mit der Landarbeiterbewegung (Sánchez Gordillo 1980; Moreno Navarro 1978: 71-77; Moreno Navarro 1979: 254).

Die in Andalusien hauptsächlich vertretenen Gewerkschaften stimmen mit den Gewerkschaftsorganisationen überein, die im ganzen Staat am weitesten verbreitet sind: Unión General de Trabajadores (UGT), der politischen Linie nahestehend, die von PSOE und den Comisiones Obreras (CCOO) vertreten wird. Diese letztere, besonders die Landföderation der Comisiones Obreras, hat eine kämpferische Haltung eingenommen und fordert eine umfassende Agrarreform (Rodrigo Torrijos 1983: 36).

Die Forderung nach einer umfassenden Agrarreform und der Kampf gegen die Arbeitslosigkeit gehören zu den vorrangigen Zielen der Gewerkschaftsorganisation nationalistischer Prägung, dem Sindicato de Obreros del Campo (Alternativa del SOC (SAT) 1979). Diese Bewegung andalusischer Landarbeiter hat seit 1978 durch die Besetzung von Landgütern auf die Notwendigkeit einer sozialen Agrarreform aufmerksam gemacht (Perez Yruela/Sevilla-Guzmán 1981: 83).

5.4.2. Genossenschaftsbewegung

Einige Autoren haben darauf hingewiesen, daß in Andalusien die Ideale der Vereinigung und Zusammenarbeit (Calero 1979: 18), die durch die Theorien des utopischen Sozialismus verbreitet wurden, eine frühzeitige Aufnahme fanden. Es gibt Erkenntnisse über die Bedeutung, die die Verbreitung dieser Ideen, die aus Frankreich gekommen waren, besonders in der Provinz Cádiz hatte (Elorza 1970: 54-64).

Die Genossenschaftsbewegung in Andalusien, die aus den Organisationen der Franco-Ära heraus um eine demokratische Genossenschaftsbewegung kämpfte, ist seit 1978 in der Federación de Cooperativas Andaluzas (FECOAN/Verband der andalusischen Genossenschaften) zusammengeschlossen. Der FECOAN hat eine territoriale Niederlassung in allen Provinzen Andalusiens, mit Ausnahme von Jaén und Almería, wo er schwächer vertreten ist. Die Ausbildung durch die Escuela Andaluza de Formación Cooperativa y Empresarial (Andalusische Schule für Genossenschafts- und unternehmerische Ausbildung) und die direkte Beratung, sind einige der von den Mitgliedern am meisten in Anspruch genommenen Dienstleistungen. Der Verband, der Vertretungsaufgaben bei der Verwaltung und anderen Genossenschafts- und Berufsorganisationen ausübt, wurde von verschiedenen Beratungsgremien der Junta de Andalucía (Verkehrsrat, IPIA, Rat für landwirtschaftliche Beratung) angerufen, bei denen das Genossenschaftswesen eine Rolle spielt. Der FECOAN hat auch bei der Ausarbeitung des Entwurfs zum andalusischen Genossenschaftsgesetz mitgewirkt.

Es gibt noch einen anderen Genossenschaftsverband, die Unión de Cooperativas Obreras (UCO), die aber territorial weniger verbreitet und auch an Mitgliederzahl schwächer ist. Sie organisierte sich auch erst später als der FECOAN, konkurriert aber mit ihm um Mitglieder. Die Bildung von Genossenschaftsverbänden wurde von der Junta de Andalucía gefördert (vgl. 6.3.2.).

6. Die Politik der Selbsthilfe

Selbsthilfe ist in modernen Industriestaaten mit ihren ausgebauten, aber als "bürgerfern" erlebten Sozialleistungssystemen augenblicklich ein zentrales Thema (Katz 1981). In Entwicklungsländern und -regionen mit ihrem vergleichsweise niedrigen Niveau der Wirtschaftsentwicklung und der sozialen Versorgung war Selbsthilfe zwangsläufig immer schon handlungsrelevant. Die heute massiv vorgetragene Kritik an der Entwicklungshilfe verschärft hierfür nur den Blick.

Trotz aller Planungseuphorie wußte man nur zu gut, daß die staatliche Bürokratie zu schwach war, um die an sie gestellten Anforderungen eines Entwicklungsträgers und einer Verteilungsagentur befriedigend zu leisten. Tatsächlich konzentriert sich die heutige Unzufriedenheit mit der Entwicklungspolitik u.a. immer wieder auf diesen Punkt. Erst jüngst hat Robinson wieder darauf hingewiesen, daß die zentralen Problemkreise von Entwicklung mit Schwächen im Lenkungsprozeß ("policy making process") zusammenhängen - und zwar ganz unabhängig von der jeweiligen politischen Ausrichtung der Regierung und den Kräfteverhältnissen innerhalb eines Staates. Die meisten dieser Länder besitzen schon nicht einmal die richtigen und ausreichenden *Informationen*, um etwa eine kurzfristige sektorale Politik sinnvoll durchführen zu können (Produktionsschätzungen, etc.), geschweige denn eine Mittel- und Langfristpolitik (Robinson 1985: 224).

Das zweite damit verbundene Problem ist die *Implementation*. Nicht nur, daß die Ver-

waltungen oft mehr Aktivitäten an sich gezogen haben, als sie steuern können, das Problem der Absorption und Ausführung kann auf der staatlichen Ebene vermutlich gar nicht gelöst werden. Diese und andere Schwierigkeiten haben die Erkenntnis vertieft, daß der wirtschaftliche und soziale Wandel ein zu komplizierter Prozeß ist, um allein von oben diktiert und durchgesetzt werden zu können, und daß die Betroffenen in die Lage versetzt werden müssen "selbst Entwicklungsprozesse in Anpassung an die gegebenen Umweltverhältnisse in Gang setzen und eigene Lösungen für die täglichen und lokalen Entwicklungsprobleme zu erarbeiten" (Dülfer 1977: 15). In diesem Sinne hat die deutsche Bundesregierung die Selbsthilfeförderung als entwicklungspolitische Aufgabe immer wieder betont (BMZ 1975: 42).

6.1. Was ist Selbsthilfe?

Vielfach werden die Begriffe Selbsthilfe und Selbsthilfeorganisation als so selbstverständlich mitgeführt, daß auf eine brauchbare Arbeitsdefinition, aus der sich die distinktiven Merkmale, aber auch die Probleme ablesen ließen, oft überhaupt verzichtet wird.

Selbsthilfe geht selbstverständlich vom Gegensatz zwischen "selbst" und "nicht-selbst" aus, steht also der Fremdhilfe gegenüber, welche eine umfassendere Leistungsinstanz als die sich selbst helfenden Individuen oder Gruppen voraussetzt. Fremdhilfe bezieht sich normalerweise auf den Staat, der überall dort (als Träger bzw. bei der Finanzierung) helfend einzugreifen verpflichtet ist, wo die kleineren sozialen Einheiten ihr soziales Sicherungsziel aus eigenen Kräften nicht erreichen. Umgekehrt ist von Selbsthilfe immer da zu sprechen, wo Notleidende, Bedrängte oder von einer sozialen Problemlage Betroffene nicht auf die Initiative der "höheren" Organisation warten, sondern selbst Aktivitäten ergreifen, um die Notlage abzuwenden: Diese kann materieller, sozialer und psychischer Art sein ("Selbstbetroffenheit"). Selbsthilfe ist also ein *Problemlösungsverhalten*, demgemäß der einzelne aus eigener Initiative und mit eigenen Kräften entweder ausreichend zu handeln in der Lage ist (d.h. objektiv handeln kann), subjektiv dazu motiviert ist oder dem Leitbild nach wenigstens dazu fähig sein soll (Engelhardt 1980: 1130). In der Regel wird dabei die rein individuelle Selbstvorsorge überschritten, da die Notlage oft nur durch ein Zusammengehen mit anderen bewältigt werden kann; sie ist insofern meist *gemeinsame* Selbsthilfe (Weisser 1963: 1074).

Ausgehend von dieser ersten Begriffsabgrenzung lassen sich verschiedene Grundcharakteristika von Selbsthilfe ableiten:

1.) Handlungschancen:

Selbsthilfeziel ist es, eine als veränderungsbedürftig empfundene soziale Situation bzw. die Handlungschancen eines sozialen Akteurs im Sinne des sich selbst Helfenden zu verbessern. Hierzu bedarf es der Wahrnehmung einer bestimmten Lebenslage als eines Spielraums, der für die Entfaltung eigener Interessen zur Verfügung steht. Selbsthilfegruppen setzen sich aus Menschen mit gemeinsamen Problemen oder Lebenserfahrungen zusammen ("similar others", Hinrichsen u.a. 1985: 67). Nach den Handlungsfeldern lassen sich (Mueller 1983: 18) psychologisch-therapeutische, medizinische von bewußtseinsverändernden (z.B. Arbeitslose) und lebensgestaltenden (z.B. Landkommunen) bzw. ausbildungs- und arbeitszentrierten Selbsthilfegruppen unterscheiden.

2.) Eigeninitiative:

Die angestrebten Veränderungen sollen nach Möglichkeit aus eigener Initiative und/oder mit eigenen Kräften bewerkstelligt werden. Man will sich auf die eigenen Ressourcen der selbstorganisierten Daseinsvorsorge stützen. Hilfe für sich und für andere ist das gemeinsame Ziel. Dabei kann üblicherweise das Eigeninteresse nur auf dem Umweg über die Interessenabstimmung mit und die Ko-orientierung an anderen erreicht werden.

3.) Gemeinsame Aktion:

Gemeinsame Selbsthilfe ist freiwillig. Gemeinsame Anstrengungen können also nur auf freiwilliger Basis erfolgen. Das Abwägen gemeinsamer Ressourcen, die wechselseitige Unterstützung, das Teilen gemeinsamer Erfahrungen, die Diskussion gemeinsamer Lösungen und der Einsatz eigener Aktivitäten bedarf freiwilliger Selbstbeschränkung und Bindung von Personen an andere Personen auf der Grundlage von Gleichberechtigung. Gemeinsame Selbsthilfe kommt nur in Gang und besteht nur auf Dauer durch auf Interessenausgleich bedachtes Handeln (Solidarität). Schon die Motivation zur Teilnahme, den Lernprozeß, die Einübung in neue Arbeitsvorgänge, aber auch die Sicherheitsleistung gegen Dritte kann nur eine Gruppe gewährleisten.

4.) Selbstschutz:

Solidarische Selbsthilfe erfüllt für die Mitglieder der Gruppe eine Schutzfunktion gegenüber Dritten. Sie wappnet die Gruppe, die sich in einer vergleichsweise ungünstigen Lage sieht, gegen die Interessen von Dritten und hilft so den Mitgliedern, ihre eigenen Interessen zu formulieren und durchzusetzen. Dieser Schutz wird als besonders wichtig empfunden unter intensiv erlebten Notsituationen. Hier lassen sich erfahrungsgemäß Energien am leichtesten bündeln, und Ansprüche auf autonomistische Interessendurchsetzung gegenüber Gruppenzielen hintanstellen, d.h. Strukturierung der Gruppe, Kontrolle und Sanktion des Verhaltens durch die Gruppe gelingen hier am ehesten. Ein bedeutsamer Gewinn aus der Teilnahme ist die Gelegenheit, Kompetenzerfahrungen zu machen, Entfremdungsgefühle abzubauen und die stützende Kraft der von gleichen Problemen Betroffenen zu erleben, wenn man von der Chance einmal absieht, die Notlage wirklich zu bewältigen (Bodenstedt 1975).

5.) Der Aufbau einer Handlungsinstanz:

Im Selbstverständnis der Gruppenmitglieder soll ein Anspruch durchgesetzt werden, dessen Erfüllung von einer übergeordneten Instanz nicht oder nicht hinreichend erwartet werden kann, weil diese Instanz entweder fehlt, oder dem Anspruch der Gruppe ablehnend gegenübersteht, entweder unfähig ist, den Anspruch zu erfüllen oder weil die Handelnden von ihrer subjektiven Interessenlage her von vornherein darauf verzichten. Darüber hinaus unterscheiden sich Selbsthilfegruppen auch von anderen Hilfeinstanzen dadurch, daß sie nicht wie Familien-, Freundschafts- oder Netzwerke unmittelbar gegeben sind, sondern für spezifische Zwecke aktiv aufgebaut werden müssen (was die Unterstützung der genannten Gruppierungen nicht ausschließt).

6.) Selbsthilfe als Innovation:

Aus den genannten Aspekten ergibt sich der innovative Charakter von Selbsthilfe, der

stark mit der Situationsdefinition der Handelnden selbst verbunden ist (Büscher 1980: 36 ff). Die Tatsache, daß man glaubt, sich nicht allein auf den Staat etwa verlassen zu können und sich zu unmittelbarem Eigenhandeln gedrängt sieht, das andererseits über die vorgegebenen sozialen Netzwerke hinausgeht, bedeutet, daß man sich nur bedingt an seiner sozialen Umwelt orientieren kann: man muß 1. gleichgesinnte Personen finden, die in den Primärwertungen den eigenen nahestehen; 2. man muß sich auf deren Solidarität verlassen können; 3. man muß aus einer möglicherweise diffusen Problemwahrnehmung zur Aktion gelangen; 4. man muß mit der Gruppe Handlungen ausführen, die neu sind, d.h. experimentieren ohne den Gesamtzusammenhalt zu gefährden.

Zugleich kann sich die innovative Gruppe trotz ihrer Kompetenzvorbehalte gegenüber Dritten nicht ganz von diesen abkoppeln. Teilweise hängt der Erfolg nicht nur vom internen Zusammenhang ab, sondern auch davon, inwieweit es gelingt, sich in der "traditionalen" sozialen Umwelt Geltung zu verschaffen (Anerkennung des sozialen Problems, des Rechts auf Eigeninitiative, der Unterstützung durch äußere Instanzen). Erst mit dieser Verknüpfung zwischen "kleinen und großen Netzen" (Strasser 1985) hat ein Wandel von "originärer" zu "*institutionalisierter*" *Selbsthilfe* stattgefunden. Was ursprünglich der Intention nach gegen die Staatsautorität durchgesetzt wurde, wird nun ausdrücklich an die Mitglieder der Selbsthilfegruppe delegiert. In diesem Wandel liegt eines von vielen Unterscheidungskriterien zwischen vorkooperativem und genossenschaftlichem Zusammenwirken.

6.2. Zielsetzungen der Selbsthilfe im besonderen

1.) Beschäftigungsinitiativen

Die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit in Industriestaaten allgemein, in der Europäischen Gemeinschaft im besonderen hat die Erkenntnis gefördert, daß die gängigen Politikinstrumentarien offensichtlich nicht mehr genügen, um das Problem der Arbeitsbeschaffung zu bewältigen. Beschäftigungsausweitung über Investitionsprogramme oder Arbeitszeitverkürzung greifen nicht unbedingt oder treffen auf Widerstände. Die Tarifparteien sind sich in der Politik der Besitzstandswahrung einig. Umverteilung von Erwerbsarbeit schafft somit neue Sekundärprobleme, ohne daß das Primärproblem gelöst ist.

Überdies kann das sozialstaatliche Auffangnetz, das System der Betreuung Arbeitsloser und die Sozialhilfe, die Leistungen nicht in einem genügenden Umfang erbringen. Es ist überfordert und schränkt daher den Leistungsumfang laufend ein. Damit wird es aber immer wirkungsloser, denn der Kreis der Berechtigten verringert sich dadurch tendentiell (Reduktion des Kreises der Anspruchsberechtigten, der Umschulungsmaßnahmen, etc.).

Da also auf der einen Seite die Ankurbelung der Konjunktur nur begrenzt möglich ist, auf der anderen Seite Marginalisierungsprozesse und Ausgrenzungen aus dem Arbeitsprozeß, dem Bildungssystem, der Arbeitslosenversicherung zunehmen, wird in den letzten Jahren vermehrt über unkonventionelle Lösungen jenseits des Systems der puren Erwerbsarbeit, über einen qualitativ anderen Arbeitsbegriff, über eine Vermittlung von materiellen und sozialen Zielsetzungen in neuen Organisationsformen nachgedacht. Beispielshaft dafür ist die OECD und die EG-Kommission ⁵⁷⁾, die seit einiger Zeit nach Wegen sucht, wie örtliche Beschäftigungsangebote durch bisher unberücksichtigte Beschäftigungsformen, welche gewöhnlich der "économie sociale" oder dem Alternativsektor zugerechnet werden, verbessert werden können. Immer wird dabei von einem besonderen Problemlösungspotential der Selbsthilfeprojekte ausgegangen. Da sie ihre Stärke gerade bei der Beseitigung akuter Notlagen beweisen und die Mitglieder dabei zwar auf ein

bescheidenes Niveau materieller Leistungen und sozialer Vorsorge, aber auch hohen sozialen "Widerstand" als Alternative verpflichten, wird von ihnen ein nicht unbeträchtlicher Entlastungseffekt erwartet (Hiss 1985: 16).

Zudem erwartet man sich, daß die unmittelbare Problemnähe und Selbstbetroffenheit entsprechende Antriebe vermittelt, um ökonomisch und sozial innovative Leistungen zu erbringen. Zwei Wege werden dabei für gewöhnlich beschritten und erfahren u.U. eine Förderung von externen Organisationen:

- (1) die von Arbeitslosen mit dem Ziel der Beschäftigung selbst gegründeten Unternehmen, insbesondere Produktivgenossenschaften ("workers' cooperatives"), andere Kooperativen oder sonstige Selbstverwaltungsunternehmen mit anderer Rechtsform.
- (2) die Fortführung der von Konkurs oder Stilllegung bedrohten Unternehmen als Belegschaftsunternehmen. Sie bauen einem zu erwartenden Arbeitsplatzverlust vor (sog. "conversions" oder "rescues", "trasformazioni", "phoenix cooperatives"). Diese Versuche haben in den letzten Jahren große Aufmerksamkeit gefunden.

Demgegenüber ist die Problematik der weltweiten Unterbeschäftigung etwa in den Hintergrund gerückt. Dabei ist die Situation in den Entwicklungsländern⁵⁸⁾ und in manchen ländlichen Entwicklungsregionen, wie etwa Andalusien, noch viel gravierender als in den Industriezentren.

Hier ist der Mangel an Erwerbsarbeit unübersehbar. Eine hohe Zahl von Personen, die kein Erwerbseinkommen besitzen, stehen zudem einem "schwachen" Staat gegenüber, dessen Arsenal an technischen, finanziellen, organisatorischen und personellen Hilfsmitteln selbst beschränkt ist. Das soziale Netz ist dementsprechend weniger eng geknüpft, die Investitionstätigkeit oft nicht stark ausgeprägt. Dabei unterliegt die Situation einem *circulus vitiosus*: die hohe Zahl von Arbeitslosen bringt die etablierte Markt- und Staatsversorgung zusätzlich in erhebliche ökonomische und fiskalische Schwierigkeiten, denn sie bewirken zusätzlichen Nachfrageausfall, sinkende Steueraufkommen, wachsende Engpässe bei der Finanzierung staatlicher Güter und Dienstleistungen, sinkende Beiträge zum sozialen Sicherungssystem. Damit aber muß die klassische Arbeitsbeschaffungspolitik noch mehr versagen.

Daher sind solche Sozialsysteme a fortiori gezwungen, zusätzliche Verfahren der Problembearbeitung hervorzubringen. Da die gesellschaftlich verankerten Problemlösungspotentiale (familiäre Selbsthilfe, Nachbarschaftshilfe, religiös bedingte Hilfe gegenüber Schwächeren) unter allgemeinen Mangelbedingungen nicht genügen können, um die materiellen Folgeprobleme von Arbeitslosigkeit zu lösen, andererseits aber auch die sozialen und psychischen Folgekosten dieser Situation (wie Ausfall von Statuszuweisung, Identitätserhaltung, etc.) einer dringenden Lösung bedürfen, sind diese Staaten und Regionen existentiell umso stärker auf neue, innovatorische Strategien einer Beschäftigungspolitik angewiesen. Es wird sozusagen systemnotwendig, sich auf Dezentralisierung und Selbsthilfe, auf regionaler und lokaler Ebene, zu verlassen.

Auch wenn man in Rechnung stellt, daß Selbsthilfe nicht die gesamte Problematik absorbieren und lösen kann, sondern der öffentlichen Stützung bedarf, sind die Erwartungen an alternative Strategien auf der Basis von Selbstbetroffenheit und Eigenkompetenz auch aus einem anderen Grund sehr hoch: deren theoretische Problemlösungspotentiale werden nur praktisch, wenn auch die entsprechenden Energien dazu freigesetzt werden.

2.) Selbsthilfe und Mobilisierung

Der Entlastungseffekt lokaler Beschäftigungsalternativen kommt nur zustande, wenn die

Betroffenen nicht nur eine entsprechende Problemwahrnehmung und -nähe besitzen, sondern auch die zwingende Handlungsnotwendigkeit erfahren. Die Existenzbedrängnis infolge Arbeitslosigkeit mag als solche wohl handlungsaktivierend wirken; der Impuls kann aber leicht versacken, wenn man sich alsbald "von oben" aus der Verantwortung gedrängt, entmündigt, gegängelt oder (in manchen Fällen) hinreichend versorgt fühlt.

Aus der Erfahrung vielfach gescheiterter Entwicklungspolitik kann man lernen, daß die Aktivierung von Willen, Intelligenz und Initiative breiter Bevölkerungsschichten (Mobilisierung) auch deshalb ausblieb, weil man zu oft der Versuchung erlag, Innovationen von oben nach unten "durchzutragen", d.h. Innovationen durch Beschluß zentraler Machthaber und Funktionäre der regionalen und lokalen Ebene zu verordnen.

Dabei hat man übersehen, daß sich die Bevölkerung meist durch lange Gewöhnung an und passive Unterwerfung unter Zwangsherrschaft Techniken angeeignet hat, um die Eingriffe von oben zu ertragen. Zentrale Beschlüsse werden häufig deshalb als solche Äußerungen von Herrschaftsüberlagerung hingenommen, aber nicht als im eigenen Interesse liegend interpretiert, so daß die Übernahme eigener Verantwortung ausbleibt.

Auch technische Beratungsdienste und Bildungsaufappelle - sieht man vom langwierigen, verzerrenden Instanzenzug einmal ab - müssen unwirksam bleiben, wenn sie sich nicht milieukonform darauf ausrichten, das traditionale soziale Netzwerk der Familien, Nachbarschaften und Gemeinden einzubeziehen. Nur von hierher kann ein angemessener Verständnishorizont und eine weitergehende Aktionsbereitschaft aufgebaut werden, die die Furcht vor Neuem durchbricht und Energien freisetzt.

Sogar die Finanzierung ganzer Projekte brachte oft keine weiteren Anschlußleistungen, so daß sie wieder versandeten. Der Grund ist ebenfalls darin zu suchen, daß sie nicht von den jeweils tatsächlich gefühlten Bedürfnissen der einzelnen Menschen ihren Ausgang nahmen oder an diese Anschluß fanden. Nur da wo sie den Verständnis- und Ausführungsmöglichkeiten angepaßt sind, bilden sich selbsttragende Aktionseinheiten. Normalerweise kann das nur dann stattfinden, wenn die Bevölkerung intensiv an Erörterung, Entscheidung und Durchführung von Projekten beteiligt wird. Die Erfahrung lehrt, daß sich Menschen nur dann intensiv auf Innovationen einlassen, wenn sie diese als Erzeugnis ihres eigenen Denkens und ihrer eigenen Beschlüsse und als Instrumente zur Verbesserung ihres eigenen Milieus betrachten.

Das alles zeigt, daß erfolgreiche Aktivierung von Bevölkerungsgruppen nur erwartbar ist, wenn sie das Selbsthilfepotential der Betroffenen anspricht und einbindet. Zu diesem Perspektivenwechsel schreiben Keiser/Wagner (1986: 188): "Jede Entwicklung ist Schein, wenn es nicht gelingt, den Prozeß fortschreitender Marginalisierung aufzuhalten und umzukehren. Er macht nicht mehr nur (ethnische, religiöse, rassische oder sonstige) Minderheiten, sondern die Mehrheit der Bevölkerung in vielen Entwicklungsländern zu 'Randgruppen', die weder an Entwicklungsfortschritten passiv teilhaben, noch aktiv Einfluß auf entwicklungsrelevante Entscheidungen ausüben können. Hier müssen in Selbsthilfegruppen, Genossenschaften, Verbänden, Vereinigungen, Gewerkschaften, usw., gemeinsamer, kollektiver Interessenvertretung an der Basis gebildet, ein- und ausgeübt werden, die eine aktive und passive Partizipation am Entwicklungsprozeß von "unten" aufbauen und den Widerstand gegen eine höhere soziale Durchlässigkeit überwinden".

3.) Selbsthilfe, Mobilisierung und Ausbildung

Beschäftigungspolitik und Aktivierung der Bevölkerung hängen wesentlich davon ab, daß die Betroffenen in die Lage versetzt werden, ihre Arbeitskraft produktiv auszuschöpfen. Dies macht Ausbildungsanstrengungen zu einer zentralen Aufgabe. Wer Wissen und Fähigkeiten nicht ausnützen kann, kann auch keine effektive Mobilisierung erwarten.

Bildungspolitik erschöpft sich deswegen auch nicht in Humankapitalausbildung, sondern muß wiederum Partizipation der bisher Unterprivilegierten ermöglichen. Sie kann sich nicht allein auf das Schulwesen beziehen. Vielmehr zeigen die hohen "Desertionsraten", daß dieser Weg der familiären Bedürfnislage oft nicht oder der augenblicklichen Lebenslage nicht mehr entspricht. Eine auf die spezielle ökonomische, soziale Umwelt abgestimmte Konzeption, räumt daher den Gelegenheiten Vorrang ein, die außerhalb des offiziellen Bildungs- und Schulsystems stehen (Erwachsenenbildung, Alphabetisierung, informale "learning by doing" Ansätze, problemorientierte Trainings- und Ausbildungsprogramme) und dem (meist ländlichen) Milieu angepaßt sind (curricula über neue landwirtschaftliche Techniken, Finanzierungs- und Organisationsfragen, Verwaltung, Vermarktung und Lagerung).

Wiederum zeigt sich, daß ein solches Lernen nicht verordnet werden kann. Probleme können nur adäquat bewältigt werden, wenn sie als solche erkannt, wenn der Bedarf an zusätzlichem Trainingsaufwand jedem einsichtig ist, und wenn das Lernangebot als sachbezogen und erfolversprechend interpretiert wird. Vielfach hat sich dabei der Weg über Selbsthilfeeinrichtungen bewährt, in denen auf dem Weg über aktive, gemeinsame Teilnahme an Entscheidungen über und Durchführung von Verbesserungsmaßnahmen in der eigenen sozio-ökonomischen Umwelt die motivierenden, weil lebens- und arbeitsnahen Lernschritte vermittelt werden.

4.) Selbsthilfe, Mobilisierung, Regionalisierung

Aus dem Bisherigen ergibt sich, daß Beschäftigungs- und Mobilisierungsimpulse auf einen günstigen Boden fallen, wenn sie mit regionalpolitischen Zielsetzungen verbunden sind. Denn es geht nicht nur darum, direkt auf die Einkommenssituation einzuwirken, sondern auch gleichzeitig darum, Arbeit im Milieu zu verschaffen. Das Beispiel Andalusien zeigt, daß es unerläßlich ist, der Entleerung von Landstrichen im Inneren bzw. der Ballung an den Küstenstreifen entgegenzuwirken. Es müssen daher nicht nur arbeitsbindende Technologien und Investitionen gefördert werden, auch nicht nur solche, die generell zu wachsender industrieller, handwerklicher und landwirtschaftlicher Produktion von lebenswichtigen Gütern führen, sondern solche, die in die ländlichen Gebiete gelenkt werden können.

Andererseits erschöpft sich Regionalpolitik nicht in regionaler Infrastrukturpolitik, sondern zieht einen wesentlichen Impuls von der Idee der Eigenkompetenz, der Eigenart und besonderen Identität, die es gegenüber zentralistischen Übergriffen zu wahren gilt. Die Wiederentdeckung der Regionalkultur ist selbst ein Ausdruck der Selbsthilfe- und Selbstverantwortungsidee, wie umgekehrt lokale Handlungsinitiativen häufig dadurch zu mobilisieren sind, daß sie sich mit den Vorstellungen von regionalem Selbsterhaltungswissen verbinden.

Tatsächlich hat häufig der zentralisierte Patronagestaat nicht wenig dazu beigetragen, lokale Entwicklungsträger zu schwächen, indem er gerade deren Mobilisierung verhinderte. Demgegenüber liegt der Beitragswert des auch in Andalusien neu aufkommenden Regionaldenkens für gesellschaftliche Innovation in seinem Strukturelement, dem Dezentralismus, der Neuordnung gesellschaftlicher Kompetenzverteilung, in der Propagierung verkleinerter sozialer Selbstbestimmungseinheiten und in der Sensibilisierung für die Probleme der näheren Umwelt.

Regionalismus hat damit wohl auch eine systemstabilisierende Funktion, indem er eine wirksamere Legitimationsgrundlage für das politische System bereitstellt (Integration von Gruppen, Ausgleich demographischer Konflikte); ebenso wichtig ist die erhöhte Problemlösungs- und Lernfähigkeit durch Fragmentierung des Problemdrucks, Vielfalt

der Initiativen und sachgerechte, publikumsorientierte Problemlösung. Das aber bedeutet, daß das Regionalisierungsprogramm nur greift, wenn es auch erhöhte Selbsthilfepotentiale wirklich freisetzt, seien sie spontaner oder induzierter Art.

In jedem Fall sind Regionalismus und Selbsthilfe engstens aufeinander angewiesen. Dies hat sich im andalusischen Autonomiestatut von 1985 niedergeschlagen (Art. 63; Art. 12).

6.3. Mittel zur Förderung der Selbsthilfe in Andalusien

Die bisher genannten Gründe und Erwartungen machen verständlich, warum regionale Entwicklungspolitik mit Gewicht auf Linderung der Arbeitslosigkeit sich häufig des Selbsthilfekonzpts bedient, wie das auch in Andalusien der Fall ist.

Nun wären Selbsthilfegruppen wohl weit überfordert, wenn man sich ganz auf deren spontanes Aufblühen und allein auf ihre Innovationsleistung zum Wandel der sozioökonomischen Strukturen verlassen würde.

Daher sind überall eine Vielzahl von Förderungsprogrammen und Förderungsorganisationen entstanden, deren Ziel es ist, Selbsthilfeprojekte systematisch anzuregen und in ihrem Bestand zu unterstützen. Diese Politik der Selbsthilfeförderung ist vor allem Sache der Behörden, welche die Aufgaben der fachlichen und rechtlichen Aufsicht, der Ausbildung und finanziellen Betreuung übernehmen. Darüber hinaus gibt es aber auch eine Reihe halbstaatlicher Entwicklungs- und Beratungseinrichtungen, sowie private oder gemeinnützige Förderungsstellen. Sie alle sind *Selbsthilfeförderungsinstitutionen*.

Ihnen stehen die Selbsthilfegruppen gegenüber. Die sich daraus ergebende Spannung liegt klar zutage: Denn es ist gerade das besondere Thema aller Selbsthilfebemühungen "von unten", sich gegen bürokratische Vereinnahmungen, externe Experten, 'entmündigende' öffentliche Hilfeleistung und professionalisierte Planung zur Wehr zu setzen, und sich selbst einer institutionellen Verfestigung und Formalisierung zu entziehen (Windhoff-Héritier 1982: 52 f; Kuhne 1984; Katz 1981). Es ist aber nicht zu übersehen, daß die gemeinsame Selbsthilfe für sich allein schnell an Größengrenzen stößt, so daß jenseits kleiner Gruppierungen Selbsthilfe bereits ein organisatorisches Element enthält. Selbsthilfe geht zwar damit noch nicht verloren, verändert jedoch ihren Charakter. Sie überschreitet die individuelle Selbstvorsorge in Richtung auf einfach organisierte Sozialsysteme mit Selbstverwaltungscharakter (Assoziation, mutualités, friendly societies, Hilfskassen, etc.).

Andererseits kann der Staat, auch in seiner regionalisierten Ausprägung, sich für seine Aufgaben nicht mit dem völlig zufälligen Entstehen und der sich fließend von Fall zu Fall neu konstituierenden Handlungsinstanz der "entinstitutionalisierten" Selbsthilfegruppen zufriedengeben, sondern muß - unter dem Anspruch ein neues Verhältnis zwischen Fremd- und Selbstvorsorge zu finden - an einem relativ stabilen, dauerhaften, geregelten Gebilde Interesse haben. Insbesondere dann, wenn öffentliche Mittel verteilt werden sollen, besteht ein Kontrollbedarf. Daher wird - auch in der Bundesrepublik - an die Mittelvergabe eine rechtlich-organisatorische Auflage geknüpft (z.B. Bildung eines Vereins, Anschluß an einen Wohlfahrtsverband). Da den Selbsthilfegruppen meist klar ist, daß der Preis der Ablehnung ein relativ einflußloses, dauergefährdetes Nischendasein wäre, sind sie meist bereit, sich organisatorisch in die Förderungsprogramme einbinden zu lassen.

Das Resultat des Dilemmas ist, daß Selbsthilfeleistungen nicht nur in Konkurrenz, sondern auch in Komplementarität zur öffentlichen Planung und Fürsorge erbracht werden, was besonders bei der Beschaffung politischer und finanzieller Unterstützung von Wichtigkeit ist.

Da Selbsthilfegruppen infolge ihres geringen Organisationsgrades als direkter Adressat von Förderungsmaßnahmen nur selten und höchstens als Vorstufe für eigentliche Projekte in Frage kommen, sind für die ländliche Entwicklungspolitik vor allem die formalen *Selbsthilfeorganisationen* (SHO) von Bedeutung. Auf sie richtet sich das Förderungsinteresse der Selbsthilfeförderungsinstitutionen auch in Andalusien. Sie bilden auch den Schwerpunkt unserer Untersuchung.

Unter Selbsthilfeorganisationen sind also Gruppenbildungen zu verstehen, die das Ziel haben, gemeinschaftlich oder in gegenseitiger Hilfeleistung die Gruppenmitglieder unmittelbar durch Sachleistungen oder Bereitstellung von Dienstleistungen zu fördern und dadurch ihre wirtschaftliche und soziale Situation zu verbessern. Die Absicht der Trägergruppe zur Selbsthilfe zielt auf eine Dauerfunktion, weshalb ihre Tätigkeit formal durch Gesetze, Verordnungen, eigene Satzungen und Verhaltensnormen in für die Mitglieder und Dritte erkennbarer Weise positiv geregelt ist (Dülfer 1977: 16).

Da im Fall der Selbsthilfeorganisationen Andalusiens die arbeitsbezogene Förderung die gemeinsame Ertragserzielung, also das gemeinsame Wirtschaftsinteresse im Vordergrund steht, kommt als zusätzliches Charakteristikum zum Personenzusammenschluß noch eine operative Wirtschaftseinheit, der *Organbetrieb* hinzu. Zu dieser Form von SHO gehören Erzeugergemeinschaften, Vereine mit besonderen Geschäftseinrichtungen, kommunale Selbsthilfeorganisationen mit Verwaltungseinheiten oder Sozialeinrichtungen und vor allem Genossenschaften verschiedenen Typs (Förderungs- und Produktivgenossenschaften).

6.3.1. Genossenschaften als Selbsthilfeorganisationen

Gerade in der Genossenschaftsbewegung erreichte die Selbsthilfe eine Organisationsform, die auf der einen Seite den Willen sozial schwacher Schichten zur Eigenvorsorge verkörpert, auf der anderen Seite aber die Integration in ein umfassendes Entwicklungs- und Förderungsprogramm bzw. den Anschluß an ein umfassendes System sozialer Sicherung erlaubt. Vielfach wurden Genossenschaften deshalb auch zu einem bevorzugten gesellschaftlichen Organisationsprinzip und zu einem Vehikel ökonomischer Veränderungsbemühungen. In der Geschichte der Industriegesellschaft stehen genossenschaftlich-kooperative Vereinbarungen in engem Zusammenhang mit der "sozialen Frage" und mit ihrer Bewältigung durch Eigenaktivität (ursprünglich in Form von Darlehenskassen, Konsumvereinen und Vorkehrungen zur Wohnraumbeschaffung). Heute, da in ähnlicher Weise soziale Probleme wie die Arbeitslosigkeit drängen, besteht weiterhin effektiver Bedarf an funktionierenden Selbsthilfeorganisationen, zumal ihnen eine soziale Entwicklungsfunktion zukommt, wie sie von den öffentlichen Einrichtungen nicht oder nur selten erfüllt werden kann.

Da wir es heute mit einer Renaissance des Genossenschaftswesens (sog. "neue" oder alternative Genossenschaften) zu tun haben, da umgekehrt in der Entwicklungspolitik vieler Länder Genossenschaftsförderung einen hohen Stellenwert hatte, erstaunt es nicht, daß auch in der andalusischen Regionalentwicklungsplanung das Genossenschaftswesen als besonders förderungswürdig gilt. Die Vorstellungen über genossenschaftliche Wirtschaftskooperation sind jedoch im allgemeinen meist recht vage, so daß es sich empfiehlt, hier einige grundsätzliche Klärungen voranzustellen.

In einem ersten *generellen Verständnis* bezieht sich Genossenschaft auf das Prinzip egalitärer Machtverteilung. Einerseits sind damit Bemühungen um autonome Trägerchaften zur dezentralisierten Selbstregulierung in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft angesprochen, zum anderen ist aber auch die Binnenregulierung dieser Zusammenschlüs-

se unter dem Gesichtspunkt tendentieller Herrschaftseinebnung gemeint. Diese soll durch die Gleichberechtigung der Gruppen- oder Organisationsmitglieder an den Entscheidungen, die Gleichbeteiligung an den materiellen Geschäftsgrundlagen und die Gleichverantwortung für die Ergebnisse des gemeinsamen Handelns erreicht werden.

In einem *spezielleren*, aber verbreiteteren und hier verwendeten Sinn hat Genossenschaft eine sozio-ökonomische Bedeutung, die sich über den gemeinsamen Organbetrieb herstellt. Genossenschaften sind demnach Personalvereinigungen mit offener Mitgliederzahl, deren Zweck es ist, auf freiwilliger Grundlage und entsprechend dem gemeinsam definierten Förderauftrag die Mitglieder (und das sind im Normalfall deren Einzelwirtschaften oder Haushalte) mittels geeigneter Maßnahmen in und durch einen gemeinsam betriebenen Geschäftsbetrieb mit Nutzungen und Leistungen zu versorgen, die ohne diese gemeinsame Selbsthilfe nicht oder nicht im gleichen Maß zu erlangen wären.

Wegen ihrer sozio-ökonomischen "Doppelnatur" sind Genossenschaften einer Reihe von Grundsätzen verpflichtet, welche von zentraler soziologischer Bedeutsamkeit sind, da sie den an Selbsthilfeorganisationen gestellten Erwartungen in hohem Maß entsprechen:

1.) Das Kooperativprinzip und "moral economy"

Es bezieht sich auf die freiwillige, gruppenmäßige Selbsthilfe, die zur Zusammenarbeit von Betrieben oder Haushalten (durch gemeinsames Betreiben eines Wirtschaftsbetriebs) führt. Die kooperativen Maßnahmen verselbständigen sich zu einem Unternehmen, das helfen soll, den Lebensunterhalt einer Gruppe von (meist sozial Schwachen) zu sichern.

Die gegenseitige Bindung aneinander bzw. an den Organbetrieb ist also ein Mittel zur materiellen Besserstellung. Sie ist gleichzeitig aber auch soziales Ziel in sich. Sie ist Arbeitsbündnis, Widerstandsform gegen sozio-ökonomische Defizite, soziale Erlebnisform und persönlicher Entwicklungsfaktor. Dabei tut es nichts zur Sache, daß meist erst die ungünstigere äußere Lebenslage, die Neigung verstärkt, sich einer solchen kooperativen Handlungsweise zu bedienen. Im Gegensatz zu "individualistischem Geist" wird die traditionelle "Kommunität" und die Konsensbildung in einer und für eine Teilöffentlichkeit zumindest angestrebt (Sombart 1928: 331 ff).

2.) Mitgliederförderung und Identitätsprinzip

Die Genossenschaft ist eine Betriebsform eigener Art in dem Sinn, daß sie die Mitglieder nicht nur als Leistungsträger und Lohnempfänger betrachten, sondern diese direkt und indirekt in den Genuß von Nutzungen und Leistungen bringen will.

Das hängt mit dem Identitätsprinzip zusammen. Denn als Genossenschaftsmitglieder sind die Akteure die Bezogenen der ökonomischen und sozialen Leistungen des Betriebs selbst. Sie übernehmen also die Trägerschaft eines Betriebs, um gleichzeitig als Kunden oder Arbeitende die Leistungen des Betriebs in Anspruch zu nehmen. Auch wenn das Zusammenfallen von Trägerschaft und Kunden (Identitätsprinzip) in späteren Entwicklungsphasen nicht mehr ausschließlich ist, bleibt die aus dieser Widmung resultierende Identifikation und Motivation des einzelnen Mitglieds mit der von ihm angestrebten Wirtschafts- und Personengemeinschaft konstitutiv.

Unter der Wirkung des Identitätsprinzips sind Genossenschaften auf die Förderung der Mitglieder unter instrumental- wie emotionalen wie sozio-kulturellen Zielen festgelegt, d.h. sie müssen gleichzeitig zwei (schwer vereinbare) Erfolgsdimensionen: Produktivität (Markterfolg der Unternehmung) und Effektivität (Förderung des Mitglieds durch Zusammenschluß) erfüllen (Patera/Zacherl 1980: 751). In concreto ist es schwierig zu be-

stimmen, was auf Dauer allen Mitgliedern und ihren Wirtschaften am besten nützt. Förderung meint formal, die Interessen möglichst vieler Mitglieder durch die Genossenschaft zu befriedigen, die ihrerseits dabei wettbewerbsfähig bleiben muß (was auf ein gravierendes Spannungsverhältnis zwischen Mitgliederzielen und Genossenschaftsbetrieb hindeutet): neben Einkommensförderung und anderen wirtschaftlichen und rechtlichen Leistungen (Produktions-, Preisbildungs-, Gewinnverteilungsziele, Überschußbeteiligung, Zusatzleistungen, etc.) werden auch außerwirtschaftliche Leistungen erwartet, die jedoch an das Funktionieren und die Marktbehauptung des Betriebes als längerfristiges "Förderungspotential" gebunden sind. Dazu gehören auch die gemeinwirtschaftlichen Verpflichtungen sozialpolitischer, kulturpolitischer (Bildungspolitik) und gesellschafts- bzw. wirtschaftspolitischer Art (Gegenmachtfunktion, Wettbewerbsfunktion, Ergänzungsfunktion, Innovationsfunktion, etc.).(Loesch 1977: 116 ff; Engelhardt 1979: 173 ff).

3.) Personalprinzip und demokratische Steuerung

Die beiden Erfolgsdimensionen der Genossenschaft können nur bestimmt und in Einklang gebracht werden, wenn die beteiligten Mitglieder in bewußter Entscheidung und Kontrolle die jeweiligen Ziele bestimmen, die relative Gewichtung und Auswahl vornehmen und die Konflikte unterschiedlicher Interessenlagen austragen können. Das entsprechende Steuerungsmedium dafür ist eine effektive Partizipation aller Mitglieder der Trägergruppe. Diese wird durch weitgehende Informationsrechte und demokratische Willensbildung sichergestellt.

Genossenschaften sind dadurch gekennzeichnet, daß nicht Kapitalmehrheiten die Zielrichtung des Unternehmens bestimmen, sondern die Entscheidungen nach dem Mitgliedschaftsmerkmal, d.h. nach dem demokratischen Personalprinzip "one man - one vote" fallen. Wiederum zeigt sich, daß die egalitäre Teilnahme an den Willensbildungsprozessen zugleich Mittel wie Zweck des Zusammenschlusses und der Selbsthilfe ist: als Mittel dient die Partizipation der Durchsetzung der Interessen der Betroffenen; als Zweck dient sie der Entfaltung der individuellen Existenz. Beides zusammen ist unerlässlich, um den Förderungsauftrag inhaltlich zu fassen.

Wegen der demokratischen Partizipationsstruktur sind Genossenschaften Selbstverwaltungsunternehmen, deren Organisationsrahmen durch gemeinsame (bzw. delegierte) Leitung und Kontrolle bzw. durch gemeinsames Handlungsrisiko (Selbstverantwortung) geprägt ist. Wie weit das jeweils Praxis werden kann, muß im einzelnen überprüft werden. Damit das Kapitalinteresse hinter dem Personalprinzip zurücksteht, kommt als Konstruktionsmerkmal das Gruppeneigentum hinzu. Der Reservefond des Betriebs ist individuell nicht angreifbar ("Sozialkapital"). Das Mitglied nimmt mit seiner Einlage nicht am Vermögenszuwachs teil. Diese ist hingegen kündbar. Folglich ist das Kapital der Genossenschaft im Gegensatz zur AG variabel (woraus sich eine besondere Kapitalproblematik ergibt).

Kooperativ-, Förderungs- und Personalprinzip mit ihren jeweiligen Implikationen sind der Selbsthilfethematik verpflichtet. Da diese jedoch mit Hilfe eines Organbetriebs sichergestellt wird, ist das Kriterium der Selbsthilfeorganisation (SHO) erfüllt. Historisch hat sich diese in zwei Richtungen ausdifferenziert: *Teilgenossenschaften* (Förderungs-, Hilfs-, Ergänzungsgenossenschaften) gehen von einer begrenzten Integration der Mitglieder aus. Bezugspunkt bleibt die jeweilige Einzelwirtschaft eines Mitglieds, nur werden bestimmte Funktionen in einen gemeinsamen Betrieb ausgegliedert, um damit bestimmte Leistungen günstiger zu erbringen. Die ökonomische und soziale Existenz eines Mitglieds ist nicht voll mit dem Betrieb verbunden. Je nach Tätigkeitsfeld des Betriebs im Produktions- oder Konsumsektor bezieht sich die gemeinsame Tätigkeit auf Wirtschafts-

funktionen wie gemeinsamen Einkauf, Absatz, Maschinenverwertung, Kredit, Transport und Produktion (Produktionsgenossenschaft) oder auf Herstellung und Verteilung von Gütern des täglichen Bedarfs (Konsum- und Wohnungsbaugenossenschaften).

Vollgenossenschaften hingegen sind Lebensgemeinschaften, deren Kooperationsziel die volle Integration ökonomischer und außerökonomischer Interessen ist (Kommunen, Kibbuz, communal farms, communautés de travail). In der höchsten Integrationsform sind Eigentum, Verwaltung und Lebensgestaltung Gegenstand gemeinsamer Selbsthilfe- und Selbstverwaltungsbemühungen. Jedoch sind auch Ausgliederungsmöglichkeiten von Bereichen in private Verantwortung denkbar.

Eine Sonderform sind die (*Arbeiter-)*Produktivgenossenschaften (workers cooperatives, cooperatives de travail), auf die wir als unseren besonderen Forschungsgegenstand noch eigens zu sprechen kommen werden (s. 6.4.).

6.3.2. Das spanische Genossenschaftsgesetz als Förderungsrahmen der SHO

Selbsthilfeorganisationen vom Typ Genossenschaft sind in ihren Leistungen wesentlich von der Weite oder Enge des Handlungsrahmens abhängig, den Politik und Recht dafür abstecken. Deswegen ist es notwendig, einen Blick auf die Entwicklung und die Eigenarten des spanischen und andalusischen Genossenschaftsgesetzes zu werfen. Hier zeigt sich deutlich, was in Einzelfall als "Selbsthilfe", "Selbstorganisation" und "Förderung" von SHO's zu gelten hat:

1.) Entstehungsgeschichte des spanischen und andalusischen Genossenschaftsbewegung

An der Wurzel der modernen spanischen und andalusischen Politik der Genossenschaftsförderung stehen zwei voneinander nicht ganz unabhängige gesellschaftspolitische Strömungen, die sozialistische bzw. anarchistische Bewegung und die katholisch-soziale Aktion.

Ihren Ausgang nahm die Genossenschaftsbewegung - wenn man von den vorkooperativen Tendenzen früherer Zeiten, den Formen des Gemeindebesitzes, den Bruderschaften (hermandades) etc., einmal absieht - von den französischen und englischen Vorbildern und Experimenten mit Produktivgenossenschaften sowie von der konsumgenossenschaftlichen Bewegung um R. Owen und die Pioniere von Rochdale (1844). Dieser Weg war vorwiegend der der sozialistischen und anarcho-syndikalistischen Denker (J. Abreu, S. de Veloy, F. Garrido Tortosa, F. Alonso). Ihre Zielgruppe war hauptsächlich die Stadtbevölkerung und ihre Industriearbeiterschaft in Katalonien und im Baskenland (Barcelona und Bilbao). Hier konnte sie auch ihre größte Wirksamkeit entfalten.

Von Katalonien (1842/43) gelangte die Kooperatividee auch nach Andalusien (Cádiz, Jerez de la Frontera), wo sich die sozialen Konflikte zwischen Besitzenden und besitzlosen Ländarbeitern und Minifundisten damals zuspitzten. Als ihr Gründer gilt Joaquín Abreu, ein Gefolgsmann von C. Fourier und V. Considerant, der glaubte, die sozialen Spannungen ließen sich durch eine Assoziation von Kapital und Arbeit in der Form von "Phalanxen" lösen. Obwohl sich seine Projekte nicht realisieren ließen, war es doch sein Schüler Fernando Garrido (gest. 1883), der die Idee des Kooperativismus aufgriff und in Spanien bzw. Katalonien und Andalusien verbreitete. Allerdings findet man - mit Ausnahme der "Sociedad Cooperativa de Campo de la Verdad" (Córdoba, 1870) - bis zum Ende des 19. Jahrhunderts wenige Produktivgenossenschaften in Andalusien. Eher wurden Konsumgenossenschaften gegründet, was sich daraus erklärt, daß die in Andalusien bedeutsame Anarchismusbewegung sich 1870 gegen die Produktivgenossenschaften als

Kampfmittel ausgesprochen hatte und deren Wirksamkeit erst in einer späteren Phase erwartete. Überdies fiel damals die Idee eines Wirtschaftskollektivs allgemein auf weniger guten Boden als die Idee der Landverteilung. Die Befriedigung des "hambre de tierras" auf individueller Grundlage - das verstanden die Bauern und Arbeiter Andalusiens damals unter Anarchismus (Díaz del Moral 1979: 347 f). Schon 1848 kam es zu Landbesetzungen und Landverteilungen (Almogía, Alozaina, Periana, Casabermeja). Dieser Funke sprang später auf die Agitation von Pérez de Alamo (1861) und die Revolution von 1868 über, ohne allerdings dauerhafte Wirkungen zu zeigen.

Aufgeschreckt durch die anarchistischen Aufstände begann sich die katholisch-soziale Aktion um Piernas Hurtado, Díaz Rábago (1882), Chaves Arias, Salas Anton ebenfalls mit der 'Versöhnung von Kapital und Arbeit' in Form von Genossenschaften zu befassen. Allerdings war ihr Ziel eher die Organisation der Landbevölkerung. Da der alte Gemeinbesitz als Produktionsgrundlage nicht ausreichte, sollten vor allem Kreditinstitutionen zur erleichterten Finanzierung gemeinsamer Aktivitäten gegründet werden. So wurden nach dem Muster von Raiffeisens landwirtschaftlichen Darlehenskassen die ersten "cajas rurales" und Handwerker-genossenschaften Schulze-Delitzsch'scher Prägung gegründet.

Über die auch in Andalusien verbreiteten "Círculos Católicos" und "Sindicatos Católicos", die sich gegen Ende des 19. Jahrhunderts über ganz Spanien ausgebreitet hatten, kam es 1906 zum Gesetz über die Landwirtschafts-Syndikate ("sindicatos agrícolas"). Diese "Syndikate", die zugleich auch Agrargenossenschaften waren, konzentrierten sich auf die Förderung der wirtschaftlichen und sozialen Interessen (Berufsbildung) von Landwirten, Viehzüchtern, kleinen Gewerbetreibenden. Im Gefolge dieses Gesetzes breiteten sich die agrarischen Dienstleistungs- und Kreditgenossenschaften in ganz Spanien beachtlich aus, ohne daß sie in Andalusien eine vergleichbare Bedeutsamkeit erlangt hätten, zumal sie die Interessen der Landarbeiter nicht berücksichtigten. Diese Primärgenossenschaften schlossen sich zu Regionalverbänden zusammen, die ihrerseits den Nationalen Katholischen Landwirtschaftsverband ("Confederación Nacional Católico Agraria") bildeten. 1920 umfaßte dieser 57 Untergruppen mit 1 530 Syndikaten (davon 183 in Andalusien), 1936 etwa 2 600 Genossenschaften (mit rund 200 000 Mitgliedern). Dennoch war bis zum Bürgerkrieg ein andalusischer Regionalverband nicht gegründet worden (eine Feststellung, die auch für die sozialistische Gruppierung zutrifft) (Alvarez Palacios 1986: 21).

Mit der Gründung der Spanischen Republik (1931) wurde auch das 1. Allgemeine Genossenschaftsgesetz verkündet, das auch die bis dahin vom Syndikatgesetz nicht erfaßten Kooperativen unter seine Regelung stellte. Die Situation der Landarbeiter hatte sich hingegen weiterhin nicht verbessert. Die Agrarreform von 1932 hatte kaum Auswirkungen auf die Landverteilung und auf Genossenschaftsgründungen, mit Ausnahme einiger spontaner Versuche, besetztes Land gemeinsam zu bewirtschaften.

Der Spanische Bürgerkrieg teilte das Land in zwei völlig getrennte Zonen. Im republikanischen Teil entstand 1936 unter der Führung der Anarchisten eine starke Kollektivierungsbewegung, die aber nicht nach Andalusien gelangte. Im franquistischen Teil kam die Genossenschaftsaktivität zum Erliegen. Auch ein 1938 verkündetes Genossenschaftsgesetz erlangte keine praktische Bedeutung. Erst mit Francos Sieg (1939) begann eine neue Genossenschaftspolitik, die jedoch der Kooperativbewegung fast 40 Jahre lang einen korporatistischen Stempel aufdrückte.

Schon der Gründer der Falange, Primo de Rivera, hatte als staatspolitische Grundlage einen vertikalen "Syndikalismus" im Sinne, der Genossenschaften eine zentrale Bedeutung für den Dritten Weg zwischen Kapitalismus und Sozialismus einräumte. Mit ihrer Hilfe sollte die staatliche Wirtschaftspolitik im wesentlichen verwirklicht werden. Grundlegende Trägerorganisationen dafür war das "Syndikat". Es umfaßte alle "Produzenten",

seien sie nun Unternehmer, Intellektuelle, Arbeiter, und sollte daher der wesentliche, privilegierte Repräsentant der Wirtschaft sein. Nach korporatistischem Ideengut war das Syndikat die Verkörperung des Grundsatzes der Einheit ("el principio de la unidad sindical") und Gemeinwohlverpflichtung, d.h. es hatte innerhalb des staatlich vorgegebenen Rahmens und der vordefinierten Ziele konkrete Verwirklichungsarbeit zu leisten. Daher wurde das Syndikat auch aus dem Privatrecht ausgegliedert und zu einer Körperschaft öffentlichen Rechts erklärt.

Allerdings wurde das erste praktisch wirksame Genossenschaftsgesetz der Ära Franco, das diesen Ideen Rechnung trug, erst am 2.1.1942 veröffentlicht. Dessen Einzelbestimmungen interessieren hier kaum. Hingegen ist es für das Verständnis der franquistischen Genossenschaftsvorstellungen wichtig, ob und inwieweit dem Selbsthilfe(förderungs)-aspekt Rechnung getragen wurde:

Als erstes fällt auf, daß die Kooperativen gegenüber der vorfranquistischen Zeit einer staatlichen Superstruktur, der "Obra Sindical de Cooperación" unterstellt wurden, die eine Art Tutelfunktion über die ganze Kooperativbewegung seitens des offiziellen korporatistischen Syndikalismus ausübte. Zweitens ist zu bemerken, daß die Einzelgenossenschaften zur Mitgliedschaft in regionalen "Uniones" verpflichtet waren, die sich auf nationaler Ebene in Gesamtverbänden (UNACO) zusammenschlossen. Zwar sollten diese Verbände im Dienst ihrer Mitglieder fördernd tätig sein, doch wurde die Richtung mittels der Syndikatsorganisation der Bewegung "diszipliniert" (Art. 3, Art. 29). Folglich wurde den Genossenschaften und ihren Verbänden ein Steuerungsorgan, die Syndikatsverbände, vorangestellt, deren Genossenschaftsabteilungen, die "Obra Sindical de Cooperación (OSC)", die besagte Überwachungsaufgabe, nämlich die "Förderung", d.h. Lenkung der spanischen Genossenschaftsbewegung und die Inspektion und den Schutz der einzelnen Genossenschaften (Art. 54) innehatte. Einige Bestimmungen lassen den Grad der staatlichen Vereinnahmung der Genossenschaften deutlich hervortreten:

- Im Augenblick der Registrierung wurde die Genossenschaft in die OSC integriert und deren Tätigkeit unterworfen (Art. 6), d.h. erstere sind letzterer rechenschaftspflichtig (Art. 28);
- Protokolle der Mitgliederversammlungen, Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen, sowie jede Veränderung in ihren Lenkungsorganen war der OSC bekanntzugeben;
- Präsident und Sekretär der Genossenschaft handelten unter der Aufsicht der OSC (Art. 34);
- die drei Mitglieder des "Consejo de Vigilancia", der über die sozialen Belange der Kooperativen zu wachen hatte, wurden vom OSC bestimmt (Art. 27);
- die "Delegación Nacional de Sindicatos" organisierte mit Hilfe der OSC den hierarchischen Stufenaufbau des gesamten spanischen Genossenschaftswesens (Art. 53). Beraten wurde sie dabei vom Obersten Genossenschaftsrat (Consejo Superior de la Cooperación).

Obwohl der Kooperativismus (Genossenschaften, Kreditvereine, Siedlungsgemeinschaften (grupos sindicales de colonización)) vom Franco-Regime als eines der wirksamsten Mittel landwirtschaftlicher Modernisierung entdeckt und massiv gefördert wurde, mußte man z.B. in Andalusien bis in die 50er Jahre warten, bis dort eine neue ländliche Kooperativbewegung Fuß faßte. Trotz der Tatsache, daß Genossenschaften durch das Gesetz von 1942 zu einem politischen Kontrollinstrument über die Produzenten ausgebaut wurden (was im übrigen 1958 zum Ausschluß aus dem Internationalen Genossenschaftsbund führte), vielleicht aber gerade auch weil man sich durch Zusammenschluß immer noch zutraute, sich einen Freiraum gegen die offizielle Politik zu erkämpfen (Haubert

1984:31)⁵⁹⁾, wurden die Kooperativen in den 60er und 70er Jahren diesmal auch in Andalusien zu einem auch zahlenmäßig gewichtigen Faktor. 1975 war rund die Hälfte der aktiven Landbevölkerung Andalusiens Mitglied einer Landkooperative (in der Provinz Córdoba fast 2/3, in Jaén 9/10) (Del Pino Artacho 1979: 247)).⁶⁰⁾

Trotz insgesamt beeindruckender Mitgliederzahlen kann der Mangel an Autonomie der jeweiligen Assoziation aber nicht verdecken, daß das Selbsthilfepotential in seiner Wirksamkeit erheblich gebremst war (FAO 1966)⁶¹⁾, da es sich am Rande und teilweise gegen die Gesetzgebung entwickeln mußte (Riaza Ballesteros 1967: 57). Erst gegen Ende der Franco-Ära (1976) wird das Gesetz von 1942 neu gefaßt. Das neue Genossenschaftsgesetz von 1974 entstammt zwar noch dieser Ära, die Ausführungsbestimmungen (Reglamento de las Sociedades Cooperativas) fallen jedoch schon in die Zeit der sich demokratisierenden politischen Strukturen (1978).

Schon 1982 ist ein neues Genossenschaftsgesetz im Gespräch, dessen Tendenz sich in den Dekreten von 1977-1979 ankündigt: langsam verschiebt sich die Kontrollfunktion von OSC auf das Arbeitsministerium bis die OSC 1979 definitiv aufgelöst wird. Die Produktivgenossenschaften sind nun nicht mehr politisch suspekt. Sie werden im Gegenteil seit der Wirtschaftskrise, der dramatischen Zunahme der Arbeitslosigkeit, verbunden mit der Rückkehr der Gastarbeiter neu entdeckt und ins Zentrum gehoben. Eine eigene Genossenschaftsdirektion im Arbeitsministerium ("Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias") wird tätig und der Spanische Genossenschaftsverband wird zum höchsten Repräsentativorgan der Kooperativbewegung, die sich damit langsam von der staatlichen Bevormundung befreit. Immerhin sind in der Übergangszeit die bürokratischen Interventionsrechte noch so stark, daß Romero (1979: 60) noch von einer Dependenzstruktur sprechen will.

Die Bildung von Genossenschaften zweiten Grades und von Regionalverbänden ist nun ebenfalls ungehindert möglich. In Andalusien fällt in diese Übergangszeit die Aktivität des "Movimiento Democrático de Cooperativas" (MDC), dessen Ziel es war, die bisherigen Gesetzesstrukturen auf eine größere Dezentralisierung hin aufzubrechen. Ähnliches gilt für die "Acción Católica Rural". Dies führt 1978 zum ersten andalusischen Genossenschaftskongreß in Antequera bzw. im Zusammenhang mit der neuen spanischen Verfassung (1978) und dem Autonomiestatut Andalusiens zur Gründung des andalusischen Genossenschaftsverbands ("Federación de Cooperativas Andaluzas", FECOAN).

2.) Der Inhalt des Genossenschaftsgesetzes von 1985

Immerhin wird im Reglamento von 1978 festgehalten (Art. 127), daß der Staat im allgemeinen Interesse die Förderung, die Entwicklung und den Schutz der Kooperativbewegung und ihrer Organe in allen ihren Formen übernimmt, wozu er staatliche Finanzierungshilfe, Steueranreize und Beratungstätigkeiten einsetzt:

Erst mit dem neuen Genossenschaftsgesetz von 1985 wird der veränderten Situation ganz Rechnung getragen. Es steht unter dem Eindruck des Verfassungsartikels 129, Abs. 2, der die Exekutive beauftragt, das Genossenschaftswesen mittels einer angemessenen Gesetzgebung zu fördern. Zugleich ging es darum, die neuen Regelungen an die Gesetzgebung der Europäischen Gemeinschaft anzugleichen, ohne die Bestimmungen von 1931 und 1974 gänzlich über Bord zu werfen. Außerdem war die Gesetzgebung in den autonomen Regionen - so etwa das im Juni 1985 ratifizierte andalusische Genossenschaftsgesetz - zu berücksichtigen, mit der sie in einem Ergänzungsverhältnis zu stehen hat.

a) Allgemeine Charakteristika

Im neuen Genossenschaftsgesetz wird die Kooperative als Unternehmen definiert, das zugleich sein demokratisches Funktionieren sicherzustellen hat. Die Partizipation und Verantwortung der Genossenschaftsmitglieder wird unterstrichen. Das heißt jedoch nicht, daß nicht auch öffentliche Einrichtungen und gemeinwirtschaftliche Unternehmen Mitgliedschaftsrechte erwerben dürfen.

Das genossenschaftliche Sozialkapital kann durch assoziierte Kapitaleinleger ("asociados aportantes de capital") aufgestockt werden. Auch das Nichtmitgliedergeschäft ist in gewissem Umfang erlaubt (40 % des Umsatzes).

Unterstrichen wird die verbandliche Selbstorganisation der Kooperativen auf der Basis des freiwilligen Zusammenschlusses. Dafür sind drei Verbandsebenen vorgesehen: Zusammenschlüsse des gleichen Aktivitätsbereichs ("uniones de cooperativas"), die Assoziation von Primärgenossenschaften und Unionen verschiedener Aktivität ("federaciones de cooperativas") und die höchste Verbundebene ("confederaciones de cooperativas").

Als höchstes Repräsentations-, Beratungs- und Vermittlungsgremium wird der Oberste Genossenschaftsrat ("Consejo Superior del Cooperativismo") gegründet. Er soll die Schaltstelle zwischen Staatsverwaltung und Kooperativbewegung sein. Der Artikel 127 des "Reglamento" von 1978 wird ausdrücklich bestätigt.

b) Wichtige Regelungen im einzelnen

Neu wird die Mindestmitgliederzahl von Genossenschaften auf fünf festgesetzt. Statuten und erstes Leitungsgremium ("consejo rector") werden von der Gründungsversammlung entworfen bzw. gebildet.

Das neue Gesetz sieht neben Vollmitgliedern verschiedene Assoziationsformen von Arbeitern ("socios de trabajo") und Kapitaleinlegern vor, deren Partizipationsrechte aber begrenzt sind. Erstere haben limitierte Geschäftsführungsbefugnisse, dafür aber Kontrollrechte hinsichtlich der Ertragsgestaltung. Letztere - seien sie natürliche oder juristische Personen - können in ihrer Gesamtheit aber nicht mehr als 30 % der Anteile und nicht mehr als 20 % der Stimmen auf sich vereinigen. Für den Eintritt in eine Produktivgenossenschaft ("cooperativa de trabajo asociado") sieht das Gesetz eine Probezeit von 3-18 Monaten vor ("socio de prueba"). Der Austritt eines Mitglieds kann frühestens nach fünf Jahren erfolgen. Auch gibt es den obligatorischen Austritt, wenn jemand seinen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen kann bzw. er pensioniert wird. Die Beiträge neuer Mitglieder dürfen einen bestimmten Prozentsatz der obligatorischen Beiträge der Altmitglieder nicht übersteigen.

Das Zahlenverhältnis von Mitgliedern und Angestellten ohne Mitgliedschaft ("asalariados") wird auf maximal 60:40 festgelegt, wenn es sich um eine Überführung eines Unternehmens in einen Selbstverwaltungsbetrieb handelt (z.B. in eine "sociedad anónima laboral"). Das demokratische Personalprinzip (one man, one vote) wird für Kooperativen 1. Grades unterstrichen. Bei Genossenschaften mit über 25 Mitgliedern wird die Mitgliederversammlung von den Anwesenden (ohne die Mitglieder des "consejo rector") gebildet. Die Mitgliederversammlung wählt den "consejo rector" im Dreijahresturnus. Er repräsentiert die Gesellschaft, führt die Geschäfte und besteht aus wenigstens drei Mitgliedern (Präsident, Vizepräsident und Sekretär). Ab einer gewissen Größenordnung der Genossenschaft kann eigens ein Direktor bzw. Geschäftsführer bestellt werden.

Die interne Kontrolle wird insgesamt verstärkt. Die Rechnungsprüfer bekommen erhöhte Befugnisse. Zugleich muß die Jahresrechnung einer externen Wirtschaftsprüfung unterzogen werden, sofern die Mitgliederversammlung bzw. die Statuten es vorsehen.

Persönliche Mitgliederhaftung ist ausgeschlossen (außer es wird anders in den Statuten bestimmt). Der Maximalsatz der Einlagen jedes Mitglieds darf 25 % des Sozialkapitals nicht übersteigen. Ein Reservefond wird errichtet, in den ein Viertel der Überschüsse fließen, solange er nicht 50 % des Sozialkapitals übersteigt. Er nimmt auch die Erträge aus dem Nichtmitgliedergeschäft auf. Ein Spezialfonds mit freiwilligem, unteilbarem Charakter kann disponible Überschüsse aufnehmen, wenn das Kapital vollständig eingezahlt ist. Bei Verlusten können 50 % des obligatorischen Reservefonds zur Deckung herangezogen werden. Der überschießende Betrag muß von den Mitgliedern anderweitig aufgebracht werden. Zudem wird ein Fonds für Erziehung und Bildung eingerichtet. Im Falle gravierender Unordnung können durch die Genossenschaftsdirektion des Arbeitsministeriums Beamte bestellt werden, die die Mitgliederversammlung einberufen. Die Genossenschaft kann amtlich aufgelöst werden, sofern es unmöglich ist, eine Versammlung mit diesem Zweck abzuhalten und 10 % der Mitglieder dies wünschen. Sofern alle Ausstände beglichen sind, geht der Rest der Aktiven dann in die Verfügung des "Consejo Superior del Cooperativismo" über.

Die Genossenschaften ersten Grades werden eingeteilt in Produktivgenossenschaften ("trabajo asociado"), Konsum-, Wohnungsbau und ländliche Produktionsgenossenschaften ("Campo"), gemeinsame Landbewirtschaftung ("explotación comunitaria de la tierra")⁶²⁾, Dienstleistungs-, Fischerei- ("mar"), und Transportgenossenschaften, Versicherungen und Unterrichts- bzw. Erziehungsgenossenschaften.

6.3.3. Förderungsinstitutionen und -programme für SHO's im Anschluß an das Genossenschaftsgesetz

Die für Andalusien wohl wichtigste gesellschaftspolitische Entscheidung fiel im Zusammenhang mit der Verfassungsbestimmung (1978), die Dezentralisierung Spaniens voranzutreiben. Im Anschluß an die *Kompetenzübertragung* an die autonomen Regionen steht auch die Entscheidung der Zentralregierung, der "Junta de Andalucía" ab 1985 alle Funktionen, Dienste, Personalstellen und Materialien zu übertragen, die die Förderung des Genossenschaftswesens betreffen (Real Decreto 3607/1984, 9. Mai 1984). Von da ab ist es die Aufgabe der andalusischen Regierung, sich selbständig um Aufbau und Ausweitung der Kooperativen zu kümmern. Darunter fallen alle Maßnahmen, die dem Gesetzesauftrag (Art. 102, 1) des andalusischen Genossenschaftsgesetzes entsprechen, genossenschaftliche Assoziationen zu fördern, insbesondere die Registrierung, die ökonomische Unterstützung, die Beratung und die Ausbildung der Genossenschaftsmitglieder. Die andalusische Regierung ("Junta de Andalucía") wird dabei unterstützt von ihrer "Consejería de Trabajo y Seguridad Social". Demgegenüber behält sich die spanische Zentralregierung nur die Oberaufsicht vor.

1.) Das Förderungsprogramm der "Junta de Andalucía"

In Verbindung mit dem "Reglamento" von 1978 werden die ehemals zentralstaatlichen Förderungsprogramme nun auf regionaler Ebene durchgeführt. Es sind dies im einzelnen vier Programme (Decreto 124/1985, 12. Juni 1985): Sie beziehen sich auch auf die genossenschaftsähnlichen "Sociedades Anónimas Laborales" (SAL), sofern sie ihren Sitz in Andalusien haben. Das *Programm I* umfaßt die Gründung und/oder Erhaltung von andalusischen Genossenschaften mit Hilfe von *Wirtschaftssubventionen*. Es dient den Investitionen in Anlage- und Umlaufvermögen der Genossenschaften und kann in zwei Ausprägungen gewährt werden:

- (1) in Zinssubventionen, d.h. in der Übernahme eines bestimmten Prozentsatzes der Zinsen auf Darlehen, die der Genossenschaft durch ein Kreditinstitut gewährt wurden. Diese Darlehensvereinbarung muß zuvor von der "Consejería de Trabajo y Seguridad Social" anerkannt worden sein;
- (2) Subventionen a fonds perdu an das Anlage- und Umlaufvermögen der Genossenschaft mit dem Ziel ihrer Erhaltung oder Erweiterung. Es kann nur gewährt werden, wenn sich die Projekte als ökonomisch sinnvoll ("viable") und als von allgemeinem Interesse darstellen, die Finanzierungsschwierigkeiten hingegen eine außerordentliche Unterstützung rechtfertigen.

Programm II dient der Verbesserung der *Organisation* und Unternehmensführung der Kooperativen. Zu diesem Zweck werden die Kosten für technische Beratung ganz oder teilweise subventioniert. Technische Beratung kann sich auf die Auswahl und Einstellung von Direktoren, Geschäftsführern oder technischem Personal, auf das Studium der Viabilität, Wirtschaftsprüfung und Rechnungslegung und auf die Beratung in verschiedenen Bereichen unternehmerischer Tätigkeit beziehen.

Programm III widmet sich der Finanzierung der genossenschaftlichen und unternehmerischen *Ausbildung* der Kooperativmitglieder bzw. derjenigen Arbeiter, die in diesem Unternehmen tätig sind. Hierzu gehören auch Forschungsarbeiten zum besseren Verständnis der Genossenschaftsbewegung überhaupt, sowie Leistungen für die Öffentlichkeitswirksamkeit bei Messen, etc. Die Spezialisierung von Jugendlichen auf Unternehmensführung kann dabei durch individuelle Stipendien unterstützt werden. Weiterhin sind eingeschlossen Kurse und Tagungen, sofern sie mit dem Jahresplan der "Dirección General de Cooperativas y Empleo" abgestimmt sind, der in Zusammenarbeit mit den Genossenschaftsverbänden und ihren besonderen Ausbildungsinstituten erstellt wird.

Programm IV schließlich enthält Hilfen zur Förderung der genossenschaftlichen *Verbände*. Dabei sollen Aktivitäten finanziert werden, die zur Schaffung und Konsolidierung genossenschaftlicher Verbandsstrukturen auf regionaler Ebene beitragen. Gedacht ist an Subventionen, die Kostenanteile des normalen Funktionierens dieser Verbände abdecken.⁶³⁾

2.) Die Förderungsprogramme anderer staatlicher Verwaltungen auf verschiedenen Ebenen

Die Aktivitäten der "Junta de Andalucía" stehen nicht allein. Daneben finden sich staatliche Förderungsprogramme, die von verschiedenen Zentralbehörden und ihren regionalen Ablegern, z.T. in Abstimmung mit der Junta implementiert werden.

Einige der wichtigsten werden hier herausgegriffen, sofern sie *direkten* Bezug auf Entstehung und Stützung von Genossenschaften bzw. der dauerhaften Schaffung von Arbeitsplätzen mittels Selbsthilfeorganisationen haben:

a) Der "Fondo Nacional de Protección al Trabajo" (FNPT)

Der FNPT ist eine Unterorganisation des Arbeitsministeriums. Ihm kommt die besondere Aufgabe zu, die Auswirkungen der Wirtschafts- und Beschäftigungskrise zu lindern, indem er sich auf die Investitionen in Beschäftigungsangelegenheiten mittels Kooperativen, Arbeitsgesellschaften ("sociedades laborales") und individueller Arbeit konzentriert. Dies geschieht über Darlehen, Subventionen, technische Hilfe und Ausbildungshilfe. Empfänger der Darlehen sind Vollzeitarbeiter, die sich in Kooperativen, SAL oder deren Verbänden zusammengeschlossen haben. Die Finanzsubventionen (Übernahme von Kre-

ditzinsen) hingegen gehen an Arbeitslose, die sich in Unternehmen und Verbänden dieses Typs zusammenschließen wollen.

Der FNPT finanziert auch unternehmerische Hilfe in Form von Kursen über genossenschaftliche Betriebsführung, Teilnahme an Tagungen, betriebliche Ausbildung. Schließlich unterhält er ein Programm zur Förderung lokaler Beschäftigungsinitiativen, das auf die generelle Orts- und Provinzentwicklung zielt. Nutznießer sind neben Privatleuten wiederum gemischte und Gemeinschaftsunternehmen vom Genossenschaftstyp, welche von Lokal- und Provinzbehörden gefördert werden und/oder an denen diese Teilhaber sind. 1979- 1983 hat der FNPT in Andalusien folgende Leistungen erbracht:

Tabelle 4: Leistungen des FNPT an Kooperativen, "Sociedades Laborales" und "Cooperativas de Trabajo Autónomo" in Andalusien zwischen 1979 und 1983

	Anzahl der Nutznießer					Höhe (in 1.000 Ptas.)				
	1979	1980	1981	1982	1983	1979	1980	1981	1982	1983
Darlehen an:										
- Kooperativen	1.404	2.147	2.027	1.815	1.623	555.870	840.983	917.482	873.944	965.249
- Sociedades Laborales	441	281	157	249	120	173.700	91.700	66.900	113.650	71.950
Subventionen						21.333	35.620	56.477	58.587	126.772
Technische Hilfe						31.210	11.589	8.686	600	6.010
Ausbildungshilfe						2.825	15.785	37.351	49.305	16.731

Quelle: Boletín de Estudios y Documentación 1985: 19-23.

Dennoch sind nach Haubert (1984: 41 f) eine Reihe von Bedenken angebracht. Neben der ungenügenden Ausstattung des Fonds und der Langsamkeit der Mittelzuteilung sind es vor allem die Kriterien der Mittelvergabe, die es den Genossenschaftsmitgliedern schwer machen, in den Genuß der Leistungen zu kommen. So werden z.B. als Garantien Hypotheken ersten Ranges verlangt, die vielfach verhindern, daß Darlehen überhaupt gegeben werden können. Zudem werden industrielle Tätigkeiten der Produktivgenossenschaften bevorzugt, Dienstleistungen (im Sanitär- und Ausbildungsbereich z.B.) hingegen finden kaum Berücksichtigung.⁶⁴

- b) Das Institut für Agrarreform "Instituto Nacional de Reforma y Desarrollo Agrario" (IRYDA)

Auch das Landwirtschaftsministerium kennt Förderungsprogramme, die für die Selbsthilfeorganisationen relevant sind. Zentraler Leistungsträger ist hier das Institut für Agrarreform (IRYDA). Es hat die Aufgabe, die sozio-ökonomische Umwandlung einzelner Zonen bzw. die Verbesserung des ländlichen Raums in der Weise voranzutreiben, daß sich die Lebensbedingungen der Landbevölkerung anheben lassen, insbesondere durch Ermöglichung, Bewahrung und Verbesserung der agrarischen Nutzung und der Naturressourcen in ausgewählten Zonen. Hierzu gehören auch Maßnahmen zur Kapitalbeschaffung von Unternehmungen, zur Industrialisierung der Landwirtschaft, zur Vermarktung der Agrarprodukte, zur Berufsbildung und zur Gemeindeentwicklung. Schon diese Ziele sind für die Kooperativbewegung auf dem Land bedeutsam. Noch wichtiger aber ist der Auftrag an das IRYDA, "unterbewirtschafteten" Großgrundbesitz einer besseren Nutzung

zuzuführen. In manchen Fällen kann dies auch den Aufkauf dieser Besitzungen ("fincas") bedeuten, die dann so an Interessenten - seien sie einzelne Landwirte oder Kooperativen ("cultivo en común") - aufgeteilt werden, daß wirtschaftlich lebensfähige landwirtschaftliche Betriebe möglich sind (Ley 35, 1971).⁶⁵⁾

Das IRYDA stellt also vorwiegend Nutzungs- und Durchführungspläne für die Landverteilung her. Bei ihm können sich dann auch die Assoziationen im Wettbewerb mit anderen individuellen Interessenten bewerben. Erfolgt die Landzuteilung auf individueller Ebene, kann das IRYDA Dienstleistungsgenossenschaften des hilfswirtschaftlichen Typs ("cooperativas de servicios del campo") fördern. Seit dem Autonomiestatut Andalusiens wurde die Kompetenz der IRYDA auf das andalusische Agrarreforminstitut "Instituto Andaluz de Reforma Agraria" (IARA) übertragen. Damit ergab sich auch eine leichte Prioritätenverschiebung zugunsten der Landverteilung an SHO's mit dem Ziel gemeinsamer Landnutzung. Oft sind es die "Sociedades Agrarias de Transformación" (SAT), die 1981 aus den früheren Siedlungssyndikaten ("grupos sindicales de colonización") der Franco-Zeit hervorgegangen sind und von den "Servicios de Extensión Agraria" in den einzelnen "comarcas" gefördert und betreut werden. Sie fallen nicht unter das Genossenschaftsstatut.

Daneben geht das IARA als Mittel der Selbsthilfeförderung heute stärker dazu über, direkt auf die Errichtung von ländlichen Produktivgenossenschaften ("Cooperativas de Explotación Comunitaria", CEC) zu drängen, um den von der Krise betroffenen Tagelöhnern Beschäftigungsmöglichkeiten zu verschaffen und den krisenbedingten Verkauf bzw. die Verpachtung von Agrarbetrieben aufzufangen. Auch wenn die Zahl der CEC vergleichsweise gering ist und der Bestand dadurch gefährdet ist, daß das Ziel des Zusammenschlusses aus der Sicht der Tagelöhner oft ausschließlich die direkt oder zu einem späteren Zeitpunkt zu erwartende Landzuteilung ist, bleiben die Zielsetzungen zumindest theoretisch gültig, einen Beschäftigungseffekt zu erzielen, den "Fondo de Empleo Comunitario" und die Arbeitslosenversicherung zu entlasten und wenn möglich zu einer Produktionsausweitung in wirtschaftlich vertretbaren Größenordnungen zu gelangen.

Darüber hinaus versucht das Landwirtschaftsministerium unter Delegation an die "Servicios de Extensión Agraria" und in Abstimmung mit den andalusischen Provinzbehörden eine Reihe von Stützungsmaßnahmen für SHO (Genossenschaften und SAT) in Form von Wirtschaftsbeihilfe (Personalbeschaffung, Gehaltssubventionen) und Ausbildungsförderungen (Kursbesuche, Organisation von Ausbildungskursen). Ein besonderes Anliegen ist dem Landwirtschaftsministerium die Förderung des Zusammenschlusses von Jungbauern zur Produktivgenossenschaft. Dazu subventioniert sie deren Eintrittsquoten in die Kooperativen.

c) Das "Instituto de Promoción Industrial de Andalucía" (IPIA)

Die "Junta de Andalucía" versucht weiterhin auf der Ebene ihrer acht Teilprovinzen die Produktivgenossenschaften mit Hilfe des Andalusischen Industrieförderungsinstituts (IPIA) zu unterstützen, eine Möglichkeit, die durch das Autonomiestatut erheblich an Bedeutung gewonnen hat.

Aufgabe des IPIA ist dabei vor allem die Beratung, die Bereitstellung von Durchführbarkeitsstudien ("feasibility studies") für Kooperativen, die Hilfe beim Zugang zu staatlichen Krediten, etc.

IPIA arbeitet eng mit den Diensten für Industrieentwicklung ("Servicios de Desarrollo Industrial") der Provinzverwaltungen ("Diputaciones Provinciales") zusammen.⁶⁶⁾ Die Hälfte der Antragsteller des entsprechenden Dienstes von Sevilla z.B. sind Produktivgenossenschaften. Ihre Ressourcenausstattung ist jedoch knapp.

Ebenfalls überwiegend als Beratungs-, Promotions- und Ausbildungsorgane, und nicht als Finanzierungsinstitute wirken auf der Ebene der Teilprovinzen die “Delegaciones Provinciales de la Consejería de Trabajo” (die ehemaligen “Delegaciones de Trabajo des Instituto Nacional de Empleo”).

d) Die Gemeinden

Auf lokaler Ebene können die Gemeinden (“ayuntamientos”) in Sachen Genossenschaftsförderung intervenieren. Im Vordergrund stehen Produktiv-, Konsum-, Bau- und Dienstleistungsgenossenschaften. Die Interventionsbreite ist unterschiedlich. Infolge der chronischen Mittelknappheit der andalusischen Gemeinden beschränken sich manche auf punktuelle Anstrengungen zur Gründung einer bestimmten Kooperative, andere unterhalten Abteilungen zur Genossenschaftsförderung (Durchführbarkeitsstudien, verwaltungstechnische Abwicklung), die sich auf die ganze Palette von Genossenschaftstypen beziehen. Im allgemeinen aber bleibt der Einfluß der traditionellerweise schwachen lokalen Einheiten bisher für die Genossenschaftsentwicklung von untergeordneter Bedeutung.

3.) Die Parteien

Anders ist es auf Ortsebene mit den politischen Parteien. Gerade die linken Parteien nehmen oft Genossenschaftsgründungen zum Anlaß, die Wirtschaftskrise und auf diesem Weg das wirtschaftliche und politische System zu bekämpfen. Besonders deutlich ist das bei der syndikalistischen Bewegung, dem heutigen SOC (“Sindicato de Obreros del Campo”), die mit den Landarbeiterassoziationen schon Ende des 19. Jahrhunderts, unter dem Franco-Regime und auch heute noch offene politische Zielsetzungen verfolgen. Mag auch in den anderen Parteien der politische Auftrag an die Genossenschaften weniger deutlich ausgeprägt oder ausgesprochen sein, es ist dennoch bezeichnend, daß die von den Parteien (und den ihnen nahestehenden Gewerkschaften) überhaupt gegründeten SHO's einen politischen “bias” haben. Meist sind sie nämlich geschlossene Gebilde in dem Sinn, daß alle oder fast alle ihrer Mitglieder Sympathisanten oder Aktivisten der entsprechenden Partei oder Gewerkschaft sind. In der Tat sind Genossenschaftsgründungen durch linke Parteien in Andalusien von beträchtlicher Bedeutung.

Es lassen sich viele Beispiele gerade bei den Produktivgenossenschaften finden, die auf die Initiative der Kommunisten (PCA oder “Comisiones Obreras”), der Sozialisten (PSOE und UGT) oder der Anarchisten (PTA und SOC) entstanden. Als Initiativ- und Förderungsinstitutionen kommen auch die den Parteien nahestehenden *Genossenschaftsverbände* in Frage. Zwar ist dabei für gewöhnlich die ganze Palette der Genossenschaftsarten angesprochen, dennoch läßt sich auch hier eine Gewichtsverschiebung hin zu den Produktivgenossenschaften ausmachen. Als solche Förderationen kommen in Frage die “Unión Territorial de Cooperativas Industriales” (UTEICO) und die “Unión de Cooperativas Obreras” (UCO), die als Genossenschaftsdienst der UGT gilt.

4.) Halboffizielle und private Förderungsinstitutionen

Unter den halboffiziellen und privaten Förderungsinstitutionen der Selbsthilfeorganisationen sind der Andalusische Genossenschaftsverband, die kirchliche Hilfsorganisation Caritas und die privaten Beratungsgruppen (“asesoramientos”) zu nennen:

Der *Andalusische Genossenschaftsverband* (“Federación de Cooperativas Andaluzas”, FECOAN) hat das Ziel, die Genossenschaftsbewegung in Andalusien zu organisieren und zu entwickeln. Daher versteht er sich erstens als Informationsorgan, zweitens als Organi-

sationsbasis auf den höheren Ebenen kooperativer Zusammenschlüsse, wodurch sowohl die interkooperativen Beziehungen gestärkt als auch die Repräsentation der Interessen gegenüber der staatlichen Verwaltung und Exekutive effizienter gestaltet werden sollen, und drittens betont der FECOAN seine Ausbildungsfunktion, wozu er Beratungsstellen in fast allen Teilprovinzen Andalusiens und vier Genossenschaftsschulen (Huelva, Sevilla, Granada, Arcos de la Frontera) unterhält, in denen in den letzten vier Jahren über 4.000 Genossenschaftskader geschult wurden (Alvarez Palacios 1986: 25 f).

Die kirchliche Organisation *Caritas* ist seit 1978 intensiv auf dem Gebiet der Beschäftigungspolitik und Genossenschaftsförderung tätig. In Málaga beispielsweise unterstützt sie 22 Kooperativen. In den letzten Jahren hat sie für ihre Projekte eine intensive Kampagne eingeleitet. Caritas geht davon aus, daß es für Beschäftigungslose besser sei, ihnen Mittel in die Hand zu geben, um sich auf Dauer selbst zu verteidigen, statt sie kurzfristig mit Geldhilfe auszustatten. Dafür schien ihnen die Produktivgenossenschaft ein förderungswürdiges Instrument zu sein. Neben der Beratung stellt sie auch in gewissem Umfang ökonomische Mittel in Form von zinslosen Darlehen und Schenkungen bereit. In den Genuß ihrer Förderung kommen nicht nur Kirchenmitglieder.

Darüber hinaus sind in den letzten Jahren in Andalusien eine Reihe von Kooperativen entstanden, die auf die Initiative von *Beratungsbüros* ("asesoramientos") zurückgehen. Vorwiegend handelt es sich dabei um Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Techniker, Architekten, etc., die sich auf die Beratung von Kooperativen und Privatunternehmen spezialisiert haben. Meist sind sie mit ihrem Unternehmen, das seinerseits als Kooperative oder in einer anderen Rechtsform organisiert ist, Mitglied der APACAN ("Asociación de Asesores de Cooperativas de Andalucía"), die wiederum von der FECOAN unterstützt wird.

Zwei Gruppen von Beratungsbüros sind zu unterscheiden: Die eine spezialisiert sich auf die Planung, Projektierung und Durchführung vorwiegend technischer Einrichtungen und Anlagen, übernimmt aber auch die mit dem Projekt zusätzlich verbundenen Dienstleistungen (Kreditbeschaffung, juristische Beratung, Verhandlungen mit der Verwaltung). Die andere Gruppe konzentriert sich auf wirtschaftliche Aspekte, mit Gewicht auf Buchhaltung und Steuerberatung. Daneben wird aber auch rechts- und arbeitsrechtliche Beratung durchgeführt. Rein technische Beratung hingegen bleibt hier außer Betracht.

Diese Beratungen tragen meistens Dauercharakter, da sie nicht nur für den Gründungsvorgang von Genossenschaften eingesetzt werden, sondern dauerhaft nötig sind, um das Anliegen der betreffenden Kooperative bei der Bürokratie nachhaltig zu fördern. Vorwiegend geht es dabei um die Beschaffung und Ausgestaltung der staatlichen Kredite seitens der Institutionen wie FNPT, IARA, IPIA, "Gran Area de Expansion Andaluza" bzw. der Regionalbanken und Kreditgenossenschaften.

Zwei dieser Beratungsorganisationen haben sogar eine Genossenschaftsschule gegründet, die in Konkurrenz zur FECOAN steht. Zu beachten ist weiter, daß diese "asesoramientos" oft nicht nur geschaffen wurden, um den Kooperativen zu helfen, sondern auch, um sich selbst Arbeit zu verschaffen.

Schließlich sind noch eine Vielzahl privater Förderer von Genossenschaften zu nennen (Priester, Unternehmer, Rechtsanwälte). Sie spielen in der andalusischen Genossenschaftsbewegung eine zentrale Rolle. Wir werden an anderer Stelle auf sie ausführlich zu sprechen kommen.

6.4. Die zentrale Bedeutung der Produktivgenossenschaften

Wenn wir uns in der folgenden Studie vorwiegend mit den Arbeiterproduktivgenossenschaften ("workers' cooperatives", "Cooperativas de Trabajo Asociado", CTA) und den in Selbstverwaltungsbetriebe umgewandelten ehemaligen Privatunternehmen beschäftigen, so fällt eine Begründung nicht schwer:

Der erste Grund ist, wie aus den bisherigen Schilderungen der Förderungsinstitutionen und Förderungsprogramme ersichtlich geworden ist, daß die Selbsthilfeförderung sich in Andalusien mit besonderem Schwergewicht und sogar steigender Tendenz des Instruments der Produktivgenossenschaften bedient.

Gleichzeitig scheint dieser Genossenschaftstyp derjenige zu sein, der unter den Gegebenheiten in Andalusien am ehesten der dortigen sozialen und ökonomischen Situation angepaßt ist. Überwiegend haben wir es bei den von der Beschäftigungskrise Betroffenen ja nicht mit landbesitzenden Kleinproduzenten oder Handwerkern mit eigenen Betrieben zu tun, die sich zur besseren Erledigung ihrer Geschäfte (und damit zur Sicherung ihrer ökonomischen Existenz) eines genossenschaftlichen Organbetriebs bedienen. Die Hauptbetroffenen sind vielmehr landlose Landarbeiter, Tagelöhner bzw. Arbeiter ohne Produktionsmittelbesitz. Die Strategie, ihre Arbeitskraft zusammenzulegen, kann ihnen unmittelbar einleuchten, weil sie ihren Interessen entspricht. Die Zahlen der Gründungen von Produktivassoziationen sprechen für sich. Im Jahr 1984 beispielsweise wurden in ganz Spanien rund 1.500 CTA mit rund 13.500 Mitgliedern gegründet. Das sind 2/3 der gesamten in diesem Jahr eingetragenen Genossenschaften. Da die Entwicklung erst in den letzten 5 Jahren intensiv angelaufen ist, wird dieser Wert nach unten verzerrt. Seit 1980 liegt der Prozentsatz der CTA an den gegründeten Genossenschaften überhaupt jährlich immer über 70 % (1984: 76 %). Davon werden 20 % im Bereich der Bauwirtschaft aktiv, 15 % im Bereich Textilien, 7 % in der Landwirtschaft.

Sieht man sich die einzelnen Regionen näher an, so ist der Prozentsatz der CTA-Gründungen in Andalusien (neben Katalonien) besonders hoch. 1984 wurden 365 Genossenschaften dieses Typs mit durchschnittlich je 11 Mitgliedern gegründet. Das sind rund 1/4 aller CTA-Gründungen Spaniens in diesem Jahr.

Diese herausragenden Zahlen hängen mit den Charakteristika dieser Sonderform von Kooperativen zusammen. Wohl sind CTA weniger hoch integriert als die Lebensgemeinschaften des Kibbuzim, dennoch ist die ökonomische und soziale Integration sehr hoch, da die Mitglieder gewöhnlich nur ihren persönlichen Arbeitseinsatz einbringen können und sich insofern mit ihrer wirtschaftlichen Existenz völlig an den Gemeinschaftsbetrieb binden.

- (1) Der Genossenschaftsbetrieb ist also nicht im eigentlichen (für Hilfsgenossenschaften zutreffenden) Sinn ein *Organbetrieb*, neben dem noch eine private Wirtschaftseinheit (außer dem Haushalt) stünde. Die Aussage, es handle sich um einen Gemeinschaftsbetrieb gilt hier also in einem viel fundamentaleren Sinn. Das Trägerinteresse ist identisch mit der Verwendung der Arbeitskraft, während der Kapitaleinsatz üblicherweise (und mangels Masse) marginal ist. Diese Besonderheit wird von vielen Genossenschaftsgesetzen in anderen Ländern und Regionen oft gar nicht abgedeckt. Andalusien und sein Genossenschaftsgesetz, das ausdrücklich die Produktivgenossenschaften als Untergruppe von Kooperativen betont, gehen hier eigene Wege.
- (2) Auch das *Identitätsprinzip* ist anders zu verstehen. Es heißt nicht, daß die Mitglieder als Kunden mit dem Trägerinteresse identisch wären. Die Mitglieder haben auch nicht nur ein Nutzungsinteresse an Gütern. Vielmehr ist das zentrale Identifikationskriterium das des "self-labor". Das kommt in besonderer Weise den andalusischen Probleme

Tabelle 5: Vom Arbeitsministerium genehmigte Genossenschaften (1975-1984)

	Genossenschaften insgesamt			davon Produktivgenossenschaften ("trabajo asociado")		
	Spanien		Andalusien**	Spanien		Andalusien**
	Genoss.	Mitgl.	Genoss.	Genoss.	Mitgl.	Genoss.
1975*	650	15.661	133	205	4.018	53
1976*	1.033	35.941	213	357	7.162	96
1977*	893	22.790	207	420	7.841	123
1978	1.322	30.336	333	617	9.552	207
1979	878	15.379	196	459	4.986	120
1980	1.961	29.026	501	1.367	15.059	407
1981	2.127	27.532	623	1.537	14.680	497
1982	2.121	22.633	570	1.563	14.264	462
1983	1.982	21.752	515	1.556	15.158	407
1984	1.962	20.376	448	1.492	13.546	365
Total	14.929	241.426	3.739	9.012	106.266	2.737

*) Industriekooperativen

**) Für Andalusien sind keine Mitgliederzahlen erhältlich gewesen.

men extremer Beschäftigungsknappheit entgegen. Insofern ist das Ziel dieser Genossenschaften ein vordringlich ökonomisches, nämlich die eigene Arbeitskraft gemein-
samen einzusetzen und erst damit für ein gesichertes Haushaltseinkommen sorgen zu kön-
nen. Aus der Eigenarbeit leiten sich aber auch zwingend drei *soziale* Zielsetzungen ab:

- die Selbstverantwortung (mit einem noch markierteren persönlichen Einsatzrisiko
als bei Hilfs-genossenschaften mit den zugrundeliegenden Eigenunternehmen);
- die Selbstverwaltung als "Mitarbeiter und Mitunternehmer" in einer Person;
- die Selbsthilfe zur Verwertung von Arbeitskraft und Quelle direkter Beschäftigung.

(3) Schließlich ist auch der Förderungsauftrag ein anderer als bei Hilfs-genossenschaften:
denn es handelt sich dabei nicht nur um eine Produktionsförderung, die durch den Or-
ganbetrieb gewissermaßen auf die Einzelwirtschaften aufgesetzt ist und diese effekti-
ver macht. Die Förderung ist auch und gerade diejenige, daß überhaupt eine Beschäfti-
gungsgelegenheit eröffnet wird, indem sich bisher Arbeitslose oder von Arbeitslosig-
keit Bedrohte zusammenschließen, einen Gemeinschaftsbetrieb gründen oder einen
krisenbedrohten Privatbetrieb in Selbstverantwortung übernehmen. In der Tat existie-
ren meist wenige Beschäftigungen, die von einer Person oder einem Haushalt allein
sinnvoll ausgeübt werden können. Der Kleinhandel, der das am ehesten erlaubt, ist als
Sektor dicht besetzt. Wenige besitzen auch genug Kapital, um ein eigenes Unterneh-
men aufbauen und Arbeiter und Angestellte einstellen zu können.

Betriebe wie Druckereien, Schlachtereien, Reparaturwerkstätten, Metallverarbeitungen,
etc. können also nur durch Zusammenlegung der Arbeitskräfte und Kompetenzen, der
(wenigen) Ersparnisse, durch finanzielle Hilfe von außen und durch hohen persönlichen
Einsatz und Verzicht zustandekommen bzw. sich am Leben erhalten. Dasselbe gilt in der
Regel für die von Arbeitern in eigener Regie übernommenen Betriebe. Nur der Zusam-
menschuß erlaubt Rationalisierungsvorteile (Maschinenausnutzung, bessere Bebauungs-
pläne), Zugang zu größeren Märkten und Garantien gegenüber Dritten. Zwar könnten die
Mitglieder einer Textilgenossenschaft z.B. die Kleidungsstücke auch privat zu Hause
nähen, doch erlaubt ein Gemeinschaftsbetrieb Kostenersparnisse, den Zugang zu Darle-
hen mit besseren Bedingungen und vor allem die Kontraktfähigkeit mit großen Auftragge-
bern. Dennoch wäre es falsch, nur die ökonomischen und nicht auch die sozialen Ziele der
Teilnahme und Selbstverwaltung als Beitrittsmotiv anzuerkennen.

Insofern sind Produktionsgenossenschaften (hilfswirtschaftlichen Charakters) von Pro-
duktivgenossenschaften genau zu unterscheiden. Natürlich gibt es aber auch hier Über-
gangsformen. Denn je größer der Umfang der Wirtschaftsaktivität ist, den die Kooperati-
ve bei ihren Mitgliedern einnimmt, desto stärker wird die Produktionsgenossenschaft
tendenziell eine Produktivgenossenschaft.

Neben den Produktivgenossenschaften (CTA) existieren als Gemeinschaftsbetriebe
auch die "Sociedades Anónimas Laborales" (SAL) und die "Sociedades Agrarias de
Transformación" (SAT).

Die "*sociedades laborales*" sind in Wirklichkeit Handelsgesellschaften, die meist den
Rechtsstatus einer Aktiengesellschaft besitzen, nur mit dem Unterschied, daß die Arbeiter
oder Teile von ihnen die Gesamtheit oder die Mehrheit des Gesellschaftskapitals halten.
Das ist auch die Bedingung dafür, daß sie in den Genuß von Darlehen seitens des FNPT
gelangen. Dafür müssen die Arbeiter mindestens 50 % des Kapitals besitzen, bzw. keiner
von ihnen darf allein mehr als 25 % der Kapitalanteile halten. Diejenigen SAL, die sich
nur aus Arbeitern konstituieren, sind den Kooperativen fiskalisch gleichgestellt. Der Vor-
teil dieser Konstruktion gegenüber den Genossenschaften ist, daß sie die Veränderlichkeit
des Gesellschaftskapitals vermeiden. Die übrigen Unterschiede zur Kooperative sind
gering. Im häufig auftretenden Fall, daß alle Anteile zu gleichen Teilen von den Mitglie-

dern gehalten werden, und damit auch nach Köpfen (= Anteilen) demokratisch abgestimmt wird, sind die Unterschiede denn auch eingebnet. In anderen Fällen hingegen ist das Kapital ungleich verteilt und dementsprechend demokratische Teilnahme an den Entscheidungen nicht gewährleistet. Es gibt auch die Konstruktion des vorrangigen Kapitalgebers, der nicht in der SAL arbeitet. Meistens handelt es sich um den ehemaligen Unternehmer, der Teile seines Kapitals an die Arbeiter seines Betriebs verkauft hat.

Die "*sociedades agrarias de transformación*" dienen der Produktion, Verarbeitung und Vermarktung des agrarischen Bereichs, der Nutzung und Melioration des Bodens, etc. Mindestens drei Mitglieder können eine SAT gründen. Mitglieder können Bauern, Arbeiter oder gar juristische Personen sein. Der Anteil eines Mitglieds allein darf 1/3 des Gesellschaftskapitals nicht übersteigen. Auch hier sind Entscheidungsvorgänge an Kapitalmehrheiten gebunden. Im allgemeinen ist die Verteilung so, daß ein genossenschaftlich demokratisches Entscheidungsverfahren möglich ist. Ausnahmen sind aber statutarisch möglich, wenn mit den Entscheidungen weittragende wirtschaftliche Verpflichtungen für die Mitglieder verbunden sind. SATs genießen die gleiche steuerliche Behandlung wie die Genossenschaften.

Die wenigen genannten Zahlen weisen darauf hin, daß sich Andalusien hier von anderen Ländern und Gebieten (etwa der Bundesrepublik) erheblich unterscheidet. Vor allem scheint auch die Einschätzung der Leistungsfähigkeit dieses Genossenschaftstyps jeweils eine andere zu sein. Im allgemeinen hat man sich an die schon von F. Oppenheimer vorgetragene Skepsis gegenüber Produktivgenossenschaften gehalten. Andalusien geht jedoch auch hier andere Wege. Es wird im folgenden zu prüfen sein, ob die positive Einschätzung der Leistungsfähigkeit sich in der andalusischen Praxis erhärten kann.

7. Interne Strukturen und Prozesse der Produktivgenossenschaften

Die auffällige Konzentration der andalusischen Regionalpolitik auf die Produktivgenossenschaften als Entwicklungsinstrumentarium ist insofern erstaunlich, als es doch als historisch bestens erhärtete Gesetzmäßigkeit gilt, daß die Geschichte der Produktivgenossenschaften - gelinde ausgedrückt und vom Sonderfall Mondragón einmal abgesehen - nicht gerade eine "success story" ist. Seit S. und B. Webb bzw. seit F. Oppenheimer wird beinahe unesehen von den unvermeidlichen Degenerations- und Transformationerscheinungen dieses Organisationstyps gesprochen, so daß sich bis heute die verbreitete Meinung gehalten hat, wir hätten es hier mit einer Genossenschaftsart zu tun, die gravierenden Konstruktionsfehlern unterläge, die wenn nicht schon deren Entstehung, dann wenigstens das dauerhafte Funktionieren verunmöglichten oder schwer beeinträchtigten. Produktivgenossenschaften seien folglich ein ökonomisch und sozial ungeeignetes Vehikel für "worker's (self) management". Blumberg hat diese Bedenken auf folgenden Nenner gebracht:

"Economically, they have always been plagued with cronical shortages of capital stemming from their inadequate initial resources, and the hostile milieu in which they operate makes borrowing from the private capital market quite difficult. In the Western world, they are economically inconsequential especially when compared with the flowerishing consumers' cooperative movement.

Socially, producers' cooperatives have a tendency to "degenerate" due in part to the

lack of outside public control of their activities. This "degeneration" takes some of the following forms:

- transforming the cooperative into a simple profit-making, profit-seeking business, indistinguishable from a private enterprise;
- exploiting a monopoly situation often to public disadvantage (as has happened in Israel);
- closing off of cooperative membership; raising the cost of membership to a prohibitively high level;
- and resorting to an anti-cooperative device of taking on hired labor" (1973: 3 f).

Diese Themen sind in jüngster Zeit nicht unwidersprochen geblieben, wie überhaupt auffällt, daß das 'Milieu' jeweils den Produktivgenossenschaften keineswegs mehr so ablehnend gegenübersteht, wie Blumberg noch angenommen hatte. Wir befinden uns vielmehr in einem allgemeinen Prozeß des Umdenkens, wofür auch die Kooperativbewegung Andalusiens ein gewichtiger Anhaltspunkt ist. Die Befürworter von PG's halten nämlich daran fest, daß dieser Organisationstyp wenigstens theoretisch zu unterstellende Vorteile besäße, die aus der dem Privatunternehmen gegensätzlichen Struktur abgeleitet werden. Da es nicht mehr "das" Kapital sei, welches "die" Arbeit einstelle, sondern umgekehrt, die Arbeit das Kapital bzw. der Faktor Arbeit die demokratische Kontrolle über den Kapitaleinsatz besäße - von der ideellen Komponente sogar abgesehen -, könne man auch eine höhere Motivation, ein höheres schöpferisches Potential erwarten, das sich in einer höheren ökonomischen Leistung (Rentabilität) niederschläge. Dem halten die Kritiker entgegen, daß dann nicht einsehbar sei, warum es so wenig PG's gäbe, bzw. warum weniger effiziente Privatunternehmen nicht zahlreicher von den PG's vom Markt verdrängt würden (Alchian/Demsetz 1972). Das scheint in auffälligem Maßstab nicht der Fall zu sein, also müssen die unterstellten Vorteile durch irgendwelche Nachteile massiv unterlaufen werden (Jensen/Meckling 1979).

Angesichts dieser Problemlage erscheint es uns der Mühe wert, die internen Strukturen und Prozesse dieser Selbsthilfeorganisationen theoretisch und empirisch genauer zu erforschen, da sich nur so die realen Gefährdungen und Potentiale in der Entwicklungsregion Andalusien genauer abschätzen lassen. Unsere Untersuchung soll deshalb auf zwei Ebenen ansetzen:

Zum einen geht es um die Erforschung der *Entstehungsbedingungen* von Produktivgenossenschaften in Andalusien, d.h. um die Analyse derjenigen Faktoren und Prozesse, die die Gründungssituation beeinflussen - sei es die Entscheidung zur Gründung einer SHO, oder sei es das tatsächliche Auftreten als Anbieter (und Konkurrent) auf einem meist schon vorstrukturierten Markt.

Zum anderen müssen die *Bestands-* und *Funktionsbedingungen* der SHO's genauer analysiert werden. Denn wie die Äußerungen von Blumberg zeigen, geht man eben üblicherweise nicht davon aus, daß Produktivgenossenschaften in nennenswertem Ausmaß über den Gründungsenthusiasmus und die Genesephase hinausgelangen und sozio-ökonomisch lebensfähig sind, weil sie an ihren "eingebauten" Schwächen scheitern (müssen). Die Tatsache des vielfachen Scheiterns sei durchaus zugestanden. Dennoch sind eine Reihe von PG's imstande, diese Anfangshürden zu überwinden und sich als Unternehmen und Gruppe längerfristig am Markt zu halten.

Wann die Genesephase wirklich abgeschlossen ist, ist in der Tat schwer zu entscheiden. Der Grenzziehung zwischen Genese- und Bestandsproblemen haftet insofern etwas willkürliches an. Dennoch glauben wir, daß es sich soziologisch um ein anderes Phänomen und aus der Sicht der Mitglieder und der Umwelt um eine andere Realitätsausdeutung

handelt, wenn sich eine organisationsinterne und - externe Handlungsroutine (z.B. Wahlvorgänge), eine Verlässlichkeit der Selbstorganisation und eine relativ stabile Außenwirkung und Marktgeltung eingestellt und erwiesen haben. Dies wird näherungsweise nach etwa fünf Jahren der Fall sein. Nach Ablauf dieser Frist gilt für uns die Gründungsphase als abgeschlossen.

Mit dem Abschluß der Aufbaubemühungen sind die Probleme der SHO's aber noch keinesfalls gelöst. Die nun anlaufende Bestandsphase ("normal life") ist nicht nur definitionsgemäß "open-ended", sie ist auch keineswegs unproblematisch, denn auch hier wirken eine Reihe von Faktoren, die das dauerhafte Funktionieren erleichtern oder erschweren können.

Zum Teil sind dies Faktoren, die keineswegs genossenschaftsspezifischer Natur sind; zum Teil aber hängen sie mit der schon prekären Gründungssituation der 'workers' cooperatives" eng zusammen, deren "Muttermale" in der Bestandsphase eingepreßt bleiben. Schließlich treten aber auch Konstellationen auf, die erst im Verlauf des routinisierten Organisationsalltags zum Zug kommen (ja manchmal sogar mit dem Erfolg der Kooperative zusammenhängen) und dafür sorgen können, daß diese Phase doch ein "closed end" besitzt, was für die Beleuchtung der Transformationsthese dann von entscheidender Bedeutung ist.

Gleichzeitig lassen sich drei verschiedene Analyse- und Handlungsebenen voneinander unterscheiden, die wir als Primär-, Sekundär- und Tertiärfaktoren bezeichnen, ohne daß dabei eine Rangordnung impliziert ist. Das beigefügte Schema zeigt schon einige der zu erwartenden komplexen Verkettungen auf.

Dabei wird deutlich, daß sich alle Geneseprobleme in der 2. Phase der Normalexistenz der Kooperative als Funktionsprobleme ("current problems") fortsetzen (Cornforth 1983: 176). Im Gegensatz zu *Cornforth* sind wir aber der Meinung, daß sich nicht einfach die Rangordnung der perzipierten Wichtigkeit verändert, sondern daß die Problemlage selbst oft eine spezifische Modifikation erfährt, die mit dem Zeitablauf, den angehäuften Erfahrungen und der Verschiebung des Erfahrungshorizonts aller Beteiligten auf den verschiedenen Handlungsebenen zusammenhängt.

Vor der Darlegung unseres empirischen Materials soll deswegen ein Überblick über diese verschiedenen Problembereiche und ihre Abhängigkeiten gegeben werden. Darin ist ein Versuch impliziert, zugleich den Diskussionsstand zur Frage der Lebensfähigkeit von Produktivgenossenschaften heute knapp zu resümieren.

7.1. Geneseprobleme von Produktivgenossenschaften

7.1.1. Notlage, Handlungsbedarf und die Lücke in der Selbstorganisation

Geht man von der besonderen Notlage der Arbeitslosigkeit (in Andalusien) aus, so bauen die Genossenschaftsbefürworter - wie gesagt - darauf, daß der existenzielle Handlungsdruck zu einem Zusammenschluß von Interessen und Fähigkeiten führt, welche wiederum die Grundlage für die soziale Gruppe der Mitglieder und den Geschäftsbetrieb der Genossenschaft legen.

Diese Vorstellung geht aber in den meisten Fällen, im andalusischen Fall im besonderen, an den faktischen Gegebenheiten vorbei. Schon die Genossenschaftstheorie belehrt darüber, daß sich Mitglieder, zumal in sozio-ökonomischer Randposition, nicht spontan in handlungsfähigen, auf Dauer angelegten Gruppen organisieren (Finis 1985). Selbst in den heutigen alternativen Genossenschaften muß diese These erheblichen Einschränkungen ausgesetzt werden.

Schema 1

Handlungsebenen

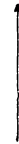
Primärfaktoren
("activity")
Bedürfnisse
Relevanzen der
Mitglieder
Ressourcen

Sekundärfaktoren
("capacity")
Ausstattungen mit
mitgliederunabhängigen
Ressourcen
Tertiärfaktoren
("possibility")
Umwelteinfluß

Geneseprobleme

I. Existenzielle Notlage
Handlungsbedarf und
Qualifikationsprobleme
- Gruppenzusammenschluß,
Betriebsorganisation,
Marktkennntnis;
- Gründungsvorgänge und
die Rolle der Initiatoren
und Promotoren

II. Wertsystem und Engagement



II. **Finanzielle Notlage**
und Finanzbeschaffung

IV. **Externe Hilfe**
- (para) stattliche Hilfe
- Ausbildungshilfe
- soziale Stützung

Funktionsprobleme

I.
Qualifikationsprobleme und
ihre Folgen für
- demokratische Kontrollerfahrung

- Elitebildung

II.
Relevanzverschiebung
- Arbeitsdisziplin und Konflikt
- Ökonomisierung der
Mitgliederinteressen
- Schließung und "hired labor"
- Mitgliederverlust und
"brain drain"

III. Rücklagen, Kreditfähigkeit
und **Investitionen**
- Kapitaldisziplin
- "capital starvation"

IV. **Externe Dauerhilfe**

Gerade wegen der erheblichen Voraussetzungen, die unerlässlich sind, um einen gemeinsamen Organbetrieb ins Leben zu rufen, ist der idealtypische Fall problemloser Interessenfindung und Selbstorganisation sogar recht unwahrscheinlich. Da gerügt es nicht, darauf zu verweisen, daß Kooperativen wie andere alternative Wirtschaftsformen ihre Mitglieder auf der Basis von Freundschaftsnetzwerken, Persönlichkeitskriterien, politischen Überzeugungen und auch Qualifikationen rekrutieren (Rothschild-Whitt 1979: 513 ff).

Der Hinweis auf Homogenität und "basic values" besagt noch wenig für das tatsächliche Funktionieren der Gruppe; er besagt aber noch weniger in der Gründungsphase dann, wenn - wie in unserem Fall - eine Homogenität auch in dem Sinn des überwiegend gleichen Qualifikationsmerkmals gegeben ist. Nicht die basale Verwendbarkeit als Arbeitskraft steht in Frage, sondern die Rechts- und Marktkenntnis, Organisationserfahrung, Verwaltungs-know-how, Geschäftskontakte, etc. Sie reichen oft nicht aus, um einen Geschäftsbetrieb sachgemäß zu organisieren. Das Engagement mag hoch sein, die realen Fähigkeiten ("abilities") fehlen hingegen häufig. Indirekt bestätigt wird diese Problemlage durch die Beobachtung, daß vorwiegend diejenigen Kooperativen die kritische Genese-phase bewältigen konnten, die als schon existierender, marktfähiger Betrieb seitens eines Privatunternehmens an seine Belegschaft übergeben wurden ("endowed cooperatives", Paton 1978: 33 ff) bzw. auf andere Weise für den sozialen Zusammenhalt und das "entrepreneurial knife" gesorgt war.

a) Die Rolle des Managers bei der PG-Gründung

Die Organisation von Selbsthilfe über einen Geschäftsbetrieb ist als Innovation meist so fremd, daß man zweifellos von höheren Managererfordernissen ausgehen muß, also bei traditionellen Firmenkonstruktionen (Aldrich/Stern 1983: 387). Das heißt, *daß im Regelfall bei der Gründung von Kooperativen den Gründern (Initiatoren) und Promotoren eine kaum zu überschätzende Rolle zukommt*. Erfolgreiche Kooperativen sind durch herausragende "leaders" geprägt, die unternehmerisches Können mit der Fähigkeit verbinden, für Gruppenzusammenhalt zu sorgen und längerfristige Unterstützung von außen (Regierungsstellen, Kunden, Zulieferer, Finanzinstitute, etc.) zu organisieren (Giordano 1976). An der zentralen Bedeutung der Gründerväter in deutschen Genossenschaften, an der französischen Genossenschaftsgeschichte und an den nordamerikanischen Siedlungsexperimenten läßt sich das deutlich ablesen (Finis 1980). Das Problem der "skill distribution" ist im übrigen eines, daß die Genossenschaft von der Gründungsphase ab bis in alle späteren Bestandsphasen hinein begleitet.

Die Folgen für die Struktur des gemeinsamen Geschäftsbetriebs und für die genossenschaftliche Mitgliedergruppe sind erheblich. Häufig hat sich die frühere Genossenschaftstheorie nur mit der Initiativinstanz Staat und deren Folgen befaßt, weniger jedoch mit der Thematik der *Führungsnotwendigkeit*. Erst in neuester Zeit ist man auf sie unter dem Blickwinkel der Managerinteressen (Eschenburg 1971) und der Managerdominanz (Vierheller 1983) aufmerksam geworden.

Da die ungenügende oder zumindest ungleiche Verteilung von Fähigkeiten, Kenntnissen, Energien und Aktivierungsmöglichkeiten unter potentiellen Mitgliedern mit dem hohen Kenntnis- und Erfahrungsstand, den die Gründung eines Genossenschaftsbetriebs (wie jedes sonstigen Betriebs) verlangt, muß als zentrales Gründungsproblem – auch im Fall Andalusiens – beantwortet werden, wie es überhaupt dazu kommt, daß sich die Mitglieder zu einer Kooperative formieren können. M.a.W. es stellt sich das Management-Problem in mehrfacher Ausprägung. So ist zu fragen (1.), ob die Mitglieder in der Lage sind, ein fähiges Management zu rekrutieren (und zu halten); (2.) welche Folgen das

für die Selbstverwaltungsstruktur schon in der Gründungsphase hat; (3.) wird ein Blick darauf zu werfen sein, welche Konsequenzen in der Bestandsphase zu erwarten sind.

Da die "*job creation cooperatives*" wie in Andalusien häufig auf den Fall *fehlender formaler Ausbildungskriterien, auf Dequalifikation oder sonstwie erschwerte Einsatzfähigkeit von Arbeitskräften* zugeschnitten sind, ist bei den "einfachen" Mitgliedern wohl das gesuchte Managerpotential nicht in großem Umfang zu finden. Die Promotoren hingegen mögen solche Fähigkeiten besitzen, ihr Interesse ist es jedoch nicht, eine solche Leitungsfunktion selbst auszuüben. Bleibt also ein relativ eng gezogener Kreis von Initiatoren, aus dem nach Möglichkeit das Führungspersonal rekrutiert werden muß.

Wenn das nicht gelingt, bleibt das Problem bestehen, wie man auf anderem Weg ein fähiges Management für die Genossenschaft interessieren und engagieren kann. Schon die Erfahrung mit den "alten" Kooperativen des 19. und frühen 20. Jahrhunderts machen deutlich, daß das Problem schwer zu bewältigen ist und die Versuche oft wegen eines "lag of management" gescheitert sind (Thornley 1981:10). Dabei half es auch wenig, daß diese Initiativen nicht selten von ausgebildeten Handwerkern ins Leben gerufen wurden. Ähnliche Beobachtungen lassen sich für die jüngsten Gründungswellen von PG's in England und USA machen (Cornforth 1981: 24).⁶⁷⁾ Nicht nur, daß die Arbeitskräfte im allgemeinen nicht in der entsprechenden Produktion oder Handelssparte ausgebildet waren und keine Management Erfahrung besaßen, es gelang ihnen auch nicht, fähige Manager von außen in die Genossenschaft hereinzuholen. Vermutlich war diesen die Aufgabe zu riskant und der Lohn (im Doppelsinn) zu gering.

Genossenschaften, die sich dagegen am Markt behaupten konnten, hatten unter beiden Aspekten bessere Ausgangsbedingungen. Seit 1980 hat sich in England die Situation insofern gebessert, als trotz fehlender staatlicher Unterstützung lokale "Co-operative Development Agencies" (CDA) bei der Promotion und Assistenz für Arbeitsbeschaffungs-Kooperativen tatkräftig mitgeholfen haben (Cornforth 1983: 186; Cornforth 1984: 259ff).

b) "Property Rights" und Selbst-Motivation der Mitglieder

Das mögliche Gegenargument, fehlende Managementfähigkeiten könnten durch das Wissen der Mitglieder ersetzt werden, verbietet sich nach dem bisher Gesagten von selbst. Dennoch könnte man sich theoretisch vorstellen, daß dieses generelle Manko bei Genossenschaftsgründungen evtl. durch höheres Engagement, Leistungs- und Verzichtsbereitschaft der Mitglieder aufgewogen werden könnte.

Hinsichtlich der komparativen Vorteile der Kooperativen wird nämlich oft folgendermaßen argumentiert:

Mitglieder einer PG sind Eigentümer und Kontrolleure ihres eigenen Unternehmens. Aus den 'property rights' entsteht eine enge Interessen- und Motivgemeinschaft, die sogar zu vergleichsweise höherer Produktivität als in vergleichbaren Privatunternehmen führen kann. Der Grund dafür wird einerseits in den *Mitgliedern selbst* vermutet, da von diesen mehr Initiative, Ideenreichtum und Einsatz im Gründungsprozeß erwartet werden kann.

Der andere Grund wird in der besonderen *Organisationsstruktur* der PG gesucht, denn die Teilnahmekanäle an der Leitung des Unternehmens reduziert die Entfremdung und steigert die Identifikation mit dem Gemeinschaftsbetrieb. So etwa schreibt Berman über die erfolgreichen Sperrholz-Genossenschaften der USA: "The major basis for co-operative success and for survival of capitalistically unprofitable plans, has been superior labor productivity in the cooperative plans" (Berman 1982: 80). Dies würde etwa dadurch möglich, daß Überwachungsaufgaben reduziert und die Kontrollspanne vergrößert wer-

den kann (Batstone 1983: 146) bzw. daß störendes Konkurrenzverhalten unter den Mitgliedern tendentiell abnimmt (Cable/Fitzroy 1980).

Dabei wird für die Gründungsphase weniger auf die individuelle Einkommensmotivation der Mitglieder abgestellt, die bei "job creation coops" auch gegenüber der Hoffnung auf eine einigermaßen stabile Beschäftigungsgelegenheit überhaupt sicher hintersteht. Überdies sind Kooperativen von ihren Konstruktionsmerkmalen her nicht für primär Einkommensmotivierte geeignet, da die kollektive Wertschöpfung nicht individuell zurechenbar ist und die Mitglieder über ein Residualeinkommen entlohnt werden, also das volle Einkommensrisiko tragen.

Mehr dürfte deshalb auf die motivierende Kraft des kooperativen Wertsystems abgestellt sein ("Gerechtigkeitsmotivation"). Produktivität wird von den Mitgliedern deshalb verstärkt erwartet, weil die Mitglieder wissen, daß die Wertschöpfung ihnen und nicht externen Kapitalgebern zukommt, und weil sie über den Einsatz des Kapitals selbst entscheiden können (allerdings ist die bisherige Literatur über die Antriebsstruktur der Genossenschaftsmitglieder bisher nur sehr bruchstückhaft).

Im allgemeinen wird man erwarten können, daß die Gründung einer Kooperative desto eher ins Auge gefaßt wird, je gemeinsamer der Erfahrungshorizont und die soziale Lage der Gründungsmitglieder ist (Arbeitsplatz, Beschäftigung, geographische Herkunft, Freundschaft, Ideologie). Weiterhin gilt: je höher die Zahl der schon existierenden PG's in einer Region und einer Branche ist, desto wahrscheinlicher wird die Gründung einer PG als Alternative zu den Privatunternehmen ("inducement success"; Ben-Ner 1984: 254). Schließlich kommt hinzu, daß der gemeinsame Kampf der in gleicher Notlage Befindlichen einen 'esprit de corps' schafft, der sich darin äußern sollte, noch kooperativer zu sein, noch mehr zu arbeiten und produktiver zu sein. Dieser Produktivitätseffekt mag gerade in Rezessionszeiten und unter Bedingungen grassierender Arbeitslosigkeit besonders hoch sein, da die PG's wie ein letzter Rettungsanker erscheinen, mögen auch im Endergebnis dadurch keine besseren Lebens- und Arbeitsbedingungen geschaffen werden als durch privatkapitalistische Firmen ("cooperative success"; Ben-Ner 1984: ebenda).

7.1.2. Das Problem der Kapitalmobilisierung

Versuche neue PG's zu gründen, scheitern wohl am häufigsten am Problem der Finanzierung. Die Institutionen des Geld- und Kapitalmarkts zeigen oft eine große Zurückhaltung, solchen ungewöhnlichen, für risikoreich und eigentlich nicht überlebensfähig gehaltenen Betrieben die erforderlichen Mittel bereitzustellen (Horvat 1976: 199 f).

In der Tat werden die Finanzierungsschwächen und die Risikokonzentration für die Hauptnachteile dieser Unternehmensform in der Gründungs- und Bestandsphase gehalten.

Damit stellt sich die Frage, wie es mit der Finanzierung der PG in der jeweiligen sozio-ökonomischen Realität wirklich steht, ob es sich um einen echten "Konstruktionsfehler" oder um ein Vorurteil der Außenwelt handelt.

Furnbotn/Pejovich (1974) und vor allem Vanek (1975) haben auf diese Schwäche der Kooperativen hingewiesen. Für sie kommt das allgemeine Kapitalknappheitsproblem daher, daß die PG's auf intern erzeugte, aus dem Ertragsüberschuß stammende Sparfonds angewiesen sind. Zu nennenswerten Rücklagen sind die Mitglieder hingegen wegen ihrer prekären sozio-ökonomischen Lebensbedingungen, aber auch wegen der (keineswegs nur genossenschaftstypischen) Anfangsschwierigkeiten der Unternehmensgründung gar nicht in der Lage.

Hinzu kommt ein theoretisches Argument: Es stützt sich darauf, daß die Mitglieder beim etwaigen Ausscheiden keinen Anspruch auf den inneren Wert der Anteile besitzen,

die als Sozialkapital bei der Genossenschaft verbleiben. Dadurch gibt es keinen Markt, der die Knappheitsrelationen angemessen widerspiegeln würde. Also ist die Investition in die Kooperative für Außenstehende unattraktiv, was durch die von Kapitalanteilen unabhängigen, egalitären Stimmrechte noch verstärkt wird.

Investition ist aber auch finanztechnisch für Mitglieder, sofern sie überhaupt dazu in der Lage sind, uninteressant, sobald andere, alternative Investitionsgelegenheiten in Sicht sind. Die Folge ist, daß Kooperativen auf den Kapitalmärkten mit Privatunternehmen nicht konkurrieren können. Folglich sind sie häufig unterkapitalisiert, kleiner und haben ein geringeres Produktionsniveau (Jones 1979; 1980). Auch die Ausgabe von Anteilscheinen trifft auf Schwierigkeiten, da diese wegen der spezifischen Kooperativstruktur nicht vergleichsweise fungibel sind wie die einer Aktiengesellschaft. D.h. daß die Investition für die Kooperativmitglieder in ihren Geschäftsbetrieb nur attraktiv ist, wenn dessen Ertrag außerordentlich hoch ist oder wenn aus anderweitigen, auf die gemeinsame Wertbasis abgestützte Motive das Engagement in die Kooperative längerfristig gesichert ist.

Ein weiteres Angebot tritt hinzu: jede Investition ist mit *Risiko* behaftet. Die Mehrheitsmeinung ist, daß Kooperativen diesbezüglich noch schlechter dastehen als andere Unternehmen. Um dieses Argument zu entkräften, müßte die Ertragslage der PG's sehr gut sein, was sie meist nicht ist. Wegen ihrer sozialen Lage aber können die Mitglieder eigentlich gar nicht anders als Risiken nach Möglichkeit zu meiden ("risk aversive behavior"), können also verbleibende Mittel nicht leichtfertig aufs Spiel setzen (vgl. dazu die Kritik von Meade 1972; 1980). In Kooperativen aber kann das Risiko nicht in vergleichbarer Weise gestreut werden wie in Aktiengesellschaften. Ein PG-Mitglied hat neben dem Arbeitsrisiko auch das volle Kapitalrisiko, das noch dazu auf ein und dasselbe Unternehmen konzentriert ist. Aus rein finanztechnischen Erwägungen ist die Investition eines Kooperativmitglieds in seine Kooperative also vorwiegend ein Opfer (was aber nicht heißt, daß andere Erwägungen dieses Argument nicht entschärfen könnten). Das alles macht verständlich, warum die ursprüngliche Konzeption der PG auch von innen unter einem ständigen Druck steht.

Wenn diese Überlegungen stimmen, dann erklärt sich daraus, warum sich die PG's bisher in großem Umfang gegenüber anderen Unternehmensformen nicht durchsetzen konnten, warum ihnen also eine so geringe Entstehungsrate ("birth rate") und eine so hohe Zusammenbruchsrage unterstellt wird ("failure rate"; "infant mortality rate"). Ersteres ist sicher unbestreitbar, letzteres hingegen keineswegs klar.

Die bis heute verfügbaren Globalvergleiche über alle Beschäftigungen hinweg zeigen bisher jedenfalls keine ausgeprägt schwächere Lebenserwartung der PG. Batstone's (1983) und Vienney's (1966) Daten sind hier erhellend. Demnach haben die französischen PG's eine mindestens ebenso hohe Überlebenschance wie Privatunternehmen. Mehr als 1/3 existierte schon über 30 Jahre, was vom ökonomischen Gegenpart kaum erreicht wurde. Überdies war die Wachstumsrate der ersteren seit 1949 erheblich größer. Auch fiel die Produktivität nicht hinter die Vergleichsrate zurück.

Insgesamt sind die Vergleichsdaten für die USA und Großbritannien nur sehr grob, jedoch konnte Jones (1979) auf dieser Basis erstaunliche Überlebensraten der Kooperativen aufzeigen. Ähnliches gilt für Italien (Thornley 1981). So kann man sich der Folgerung von Abell (1983: 83) anschließen: "The few that are established probably ... have a comparable life expectancy to their capitalist counterparts. Indeed, if one takes into account the inauspicious circumstances under which many PCs are established, often as a result of bankruptcy of a private firm or by a group of workers with little experience running an enterprise, then one might be excused the feeling that their ability to survive is often surprisingly good".

Zweifelsohne ist die Genossenschaftsgeschichte vieler Ländern von gescheiterten Ver-

suchen voll, doch wissen wir, daß auch die durchschnittliche Lebenserwartung der Privatunternehmen gesamthaft gesehen kaum über die 5 Jahre der Genesephase hinausgeht (für die USA Oakshott 1978). Die Kooperativen aber, die diese kritische Phase überleben, erweisen sich offensichtlich als relativ zählebig.

7.1.3. Das Problem der Stützung durch die Umwelt ("possibility")

Obwohl es in der Genossenschaftstheorie bisher keine systematischen Aussagen über das Verhältnis zwischen kooperationsfreundlicher (oder -feindlicher) Umwelt und Viabilität der PG's gibt, hält sich doch die Auffassung, daß die Finanzierungsinstitutionen den Kooperativen häufig nicht gut gesinnt sind.

Wie dem auch sei, so oder so ist der Schluß naheliegend, daß mindestens für die Gründungsphase eine intensive Stützung staatlicher oder parastaatlicher Institutionen von großem Wert, wenn nicht gar unerlässlich ist. Das gilt für Industrieländer nicht anders als für Entwicklungsregionen und wird aus der spezifischen und prekären Gründungssituation verständlich.

Zu diesen Umwelteinflüssen gehört nicht nur die Staatshilfe oder die Stützung durch eine "umbrella organization", wie sich am Beispiel der "job creation cooperatives" in Großbritannien zeigen läßt. Es beweist auch, daß selbst bei Rückzug staatlicher Hilfen andere Organisationen nationalen oder lokalen Zuschnitts wie die CDA's, die Gewerkschaften, die Parteien, etc. die Lücke auffüllen können. Daraus ist zu folgern, daß je kooperativfreundlicher die Einstellung der Umwelt ist, es desto leichter zur Gründung von Kooperativen kommen wird. Im andalusischen Fall scheint eine besondere Evidenz dafür gegeben zu sein.

Jay vertritt die Auffassung, daß PG's durch das bestehende Wettbewerbssystem zu stark benachteiligt seien und daher nicht florieren könnten (Jay 1980). Sie seien zu isolierte Gebilde, um ihren Vorteil ausspielen zu können. Daher würden sie von den Privatunternehmen langfristig dennoch aus dem Wettbewerb verdrängt. Sie hätten nur eine Chance, wenn sie sich durch Umgestaltung der Wirtschaftsordnung von diesem Druck befreien (Chiplin/Coyne 1980; Abell/Mahoney 1981).

Nun ist eine totale Vergenossenschaftlichung der Wirtschaft natürlich nicht zu erwarten. Stryjan betont, daß eine günstige Umwelt auch durch direkte Staatshilfe für die PG's geschaffen würde, wodurch sich die Genossenschaften wenigstens für die Genesephase in einer Art ökologischen Nische festsetzen und behaupten könnten (Stryjan 1983: 249; ebenso Vanek 1974: 20; Fletcher 1976). Einen ähnlich günstigen Umweltfaktor stellt die Bildung genossenschaftlicher Sekundärorganisationen dar, wie das Beispiel Mondragón ("Caja Laboral Popular") und die Kibbuz-Dachorganisationen zeigen.

Günstige Umwelt heißt in der Gründungsphase der PG auch, daß die potentiellen Mitglieder nicht durch ihr soziales Netzwerk der Familie und Gemeinde negativ beeinflusst werden. Im Gegenteil dürfte sich der Gründungsvorgang dann wesentlich leichter gestalten, wenn dieser Unternehmenstyp auch von dieser Seite her durch eine "Kooperatividee" gestützt wird und die potentiellen Interessenten nicht gegen dessen negatives Image anzukämpfen haben. Selbst wenn andere Faktoren günstig zu beurteilen wären, dürften negative Statusprobleme von Kooperativen (oder Kooperativmitgliedern) einen beinahe prohibitiven Effekt zeitigen.

Auch hier gilt die früher gemachte Bemerkung, daß der gemeinsame soziale und ideologische Hintergrund die Gründung von PG's begünstigen wird; umgekehrt verhindert das soziale Umfeld möglicherweise einen "inducement success", wenn die historischen Erfahrungen etwa Kooperation als Überlebensstrategie abgewertet haben (vgl. dazu die

Erfahrungen in Sizilien: Giordano/Hettlage 1979). Die dabei gelernten Verhaltensweisen können sogar für die Bestandsphase noch gravierendere Auswirkungen in Form von Degenerationsprozessen besitzen.

All das ist zu berücksichtigen, wenn man sich klar machen will, warum potentielle Mitglieder ihre Entscheidung für das Unternehmen PG und gegen den Typus des Privateigentums treffen. Im allgemeinen bedarf es schon eines besonderen Inputs, um sich gegen das Schwergewicht des praktizierten Lebens- und Wirtschaftsstils zu entscheiden, zumal unter dem Aspekt individualistischer Erwerbsgesinnung die Kooperativen keineswegs attraktiv sind. Eine solche Besonderheit kann wegen der gravierenden Arbeits- und Existenzprobleme in Andalusien durchaus angenommen werden, so daß individualistische Interessen sich in den dortigen PG's vorläufig leicht zurückstellen lassen.

Abell (1983: 88) schreibt dazu: "Only in the exceptional circumstances where individuals are roughly equal in capital endowment and hold a marketable idea in common will a cooperative begin to prove at all attractive. For then neither limited returns to capital, losing individual control of the enterprise or the distribution of the fruits of a marketable idea will be material considerations affecting the decision about the enterprise/firm. It is perhaps not surprising that PCs seem often only to be of interest to groups of artisans or workers with similar skills and little capital. In a society animated by self-interested motivations it is, thus, in my view not at all too surprising that so few PCs are established."

Es wird von entscheidender Bedeutung sein, ob sich der (erzwungene) Kooperativgeist der Gründungsphase in der Phase des routinemäßigen Organisationsalltags (Bestandsphase) ebenso lebendig erhält.

7.2. Bestandsprobleme der Produktivgenossenschaften

Gehen wir einmal davon aus, daß die Genesephase erfolgreich zum Abschluß gebracht wurde. Die nun in die Phase des Normallebens eintretende Kooperative ist von ihren Sorgen allerdings deswegen noch nicht befreit. Cornforth und viele andere konnten zeigen, daß ähnliche Problemlagen wieder auftauchten, nur daß sich die Reihenfolge ihrer Dringlichkeit verschiebt (Cornforth 1983: 176). Wir sind jedoch der Meinung, daß das so nicht stimmt. Wohl lassen sich die großen Problemkategorien wieder finden, mit denen wir es auch schon in der Genesephase zu tun hatten, innerhalb dieser Kategorien treten jedoch andere, spezifische Schwierigkeiten in den Vordergrund. Das verbietet nicht, sich zunächst an das verwendete Gliederungsschema (Fähigkeiten, Kapital, Umwelt) zu halten (vgl. Schema 1). Die "klassischen" Geneseprobleme entfalten im Zeitablauf aber eine eigentümliche Dynamik und verdichten sich zur Kontroll- und Relevanzthematik der PG's. Darauf wollen wir uns im folgenden konzentrieren.

7.2.1. Die zwei Kontrollsysteme der PG

Schon in der Gründungsphase, verstärkt aber mit zunehmender Existenzdauer, verschärft sich für die PG erfahrungsgemäß eine grundsätzliche Spannung, die in der Konstruktions-eigenart dieses Organisationstyps liegt: Nach dem Personalprinzip sind die Mitglieder berechtigt, gesamthaft die demokratische Kontrolle über ihr Unternehmen auszuüben. Sie sind "labour entrepreneurs", die unter sich eine demokratische Assoziation bilden und dann zu produktiven Zwecken Kapital einlegen oder anwerben.

Wie wir schon in der Entstehungsphase sahen, hängt die sinnvolle Ausübung dieser Leitungsrechte jedoch mit der Verteilung der Fähigkeiten, des Wissens und der Erfahrung

zusammen. Wohl ist im Zeitablauf vorstellbar, daß diese Fähigkeiten von vielen oder allen erworben werden. Dennoch ist die dazu erforderliche Ausbildung ein langwieriger Prozeß. Man muß sich vorstellen, daß wir es häufig mit formal Unterqualifizierten zu tun haben, so daß ersichtlich wird, welchen Weg man da hinter sich bringen muß. Das Problem mag sich in dieser Form weniger stellen, wo wir es mit kleinen Gruppen zu tun haben und der nötige *Zeitaufwand* von allen einkalkuliert wird, um die unternehmenspolitischen Entscheidungen zu treffen. Auch schon bei einer hochqualifizierten Mitgliedschaft, wie etwa bei manchen alternativen Organisationen, ist die für die demokratische Leitung erforderliche Zeitinvestition erheblich. Rothschild-Whitt spricht von Fällen, in denen die Sitzungen bis zu drei Tagen pro Woche beanspruchten; andere konnten die Zeitdauer auf vier Stunden herunterdrücken: "Between business meetings, political meetings and 'people' meetings, very little time remained to do the task of the organization. Members quickly learned that this is unworkable. Meetings are streamlined" (1979: 520).

Schon hier zeigen sich also deutliche Grenzen des Entscheidungsverfahrens der PG. Die Enttäuschung hochgesteckter Erwartungen ist eigentlich eingebaut. Noch manifest wird das in *größeren Kooperativen*, bei komplizierten Unternehmensentscheidungen und starken Wissensdifferenzierungen. Drei schwerwiegende und folgenreiche Spannungen stellen sich gewöhnlich ein:

- zwischen sozialen Bedürfnissen und kommerziellen Entscheidungen
- zwischen direkter und repräsentativer Demokratie
- zwischen Partizipation der Mitglieder und professioneller Elite.

Schema 2: Zielkonflikte der Produktivgenossenschaften

Demokratische Kontrollziele		Kommerzielle Kontrollziele
I. Wirtschaftsstruktur		
Gruppeninteressen	<————>	Individuelle Verteilung
Soziale Bedürfnisse	<————>	Markterfolg
Offenheit für alle	<————>	Schließung der Interessengemeinschaft
II. Organisationsstruktur		
Demokratische Planung/ Entscheidung/Kontrolle	<————>	Professionalisierung der Leitungsfunktionen
Arbeitsautonomie/ Kooperation	<————>	Arbeitsteilung/Hierarchie/ Herrschaftsbefugnisse
III. Gesamtgesellschaftliche Ziele		
Selbsthilfe	<————>	Fremdhilfe

nach Clarke (1984)

In jedem Fall wird der Gehalt ursprünglicher Demokratieideale, wie sie bei den Mitgliedern zur Zeit der Gründung ihres Unternehmens lebendig sein mochten, fundamental berührt. Unter den außerordentlichen Gründungsanstrengungen mögen die Demokratie- und Kontrollansprüche jedes einzelnen noch vertagt worden sein, um den Betrieb erst einmal "auf die Beine zu stellen", im Zeitablauf lassen sich diese sozialen Ziele nicht mehr ersatzlos zurückdrängen. Da das Maß ihrer Erfüllung möglicherweise hinter den Versprechungen und der Theorie zurückbleibt, machen sich Gefühle des Unbehagens, der Unlust, Verbitterung und Resignation darüber breit, daß es mit dem besonderen "Organisationseffekt" in der Entscheidungspraxis und Arbeitsgestaltung nicht so viel auf sich hat.

a) Soziale Ziele vs. kommerzielle Ziele

Ein Blick auf die frühen Kooperativbemühungen macht klar, daß die "utopian legacy" eine zentrale Rolle im Entstehungsprozeß spielt (Thornley 1981: 168 ff), d.h. der Versuch, Marktbeziehungen durch Kooperation zu ersetzen. Denn ein wesentlicher Antrieb für die Assoziation bestand ja darin, sich vor den Härten des Marktes zu schützen.

Dennoch müssen eigentlich alle Kooperativen sehr schnell die unangenehme Erfahrung machen, daß sie sich aus der Marktverflechtung nicht herausziehen können, da sie ja ein marktgängiges Gut anbieten müssen. Nun bringen die komplexen Wirtschaftsbeziehungen eine Reihe von Zwängen mit sich, die den ursprünglichen Organisationstypus der PG verwässern. Nach Ablauf der Gründungsphase muß sich beweisen, ob die Kooperativen auf Dauer konkurrenz- und lebensfähig sind. Als Konkurrenten aber unterliegen sie denselben externen Kontrollen und Anforderungen, die die Mitglieder eigentlich überwinden wollten: sei es der Zwang einer unstabilen Nachfrage, unvorhergesehene Produktionsanstrengungen, risikoreiche und inadäquate Investitionen, Verpflichtungen gegenüber dem Fremdkapital. All dies setzt sich unvermeidbar in einen Druck auf die Mitglieder zu höherem output, strafferer Arbeitsdisziplin, knapper Kalkulation und (bestenfalls) Marktlöhnen um. Der Unterschied zu privatwirtschaftlichen Wettbewerbern nivelliert sich (Clarke 1984: 104). M.a.W. heißt das, daß manche "community"-Bedürfnisse den Erfordernissen des effizienten Geschäftsbetriebs geopfert werden müssen, daß also Kollektiv Eigentum für die PG eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für die Verschiebung der Kontrolle hin zu den Mitgliedern und ihren sozialen Interessenlagen ist.

b) Das Problem der Kompetenzlücke

Die Notwendigkeit der Kooperative, sich als Konkurrent am Markt zu halten, bringt eine weitere Spannung und interne Strukturverschiebung mit sich. Was für die Gründungsphase vielleicht noch widerwillig hingenommen worden war, stellt sich nun als permanente Kondition der PG heraus: man kann für die nötigen Marktleistungen auf ein dauerhaftes, professionelles Management auch für die nahe und ferne Zukunft nicht verzichten. In der Gründungsphase konnte man sich noch damit trösten, daß momentan die "skills" der Mitglieder eben noch nicht ausreichen, um sich wirklich selbst verwalten zu können. Nun wird offenbar, daß aus Gründen, die in der Organisation selbst liegen, nicht alle Entscheidungen von allen getroffen werden können.

Für gewöhnlich spielt sich ein, daß wenigstens zwischen zwei Kompetenzbereichen, den "policy"-Entscheidungen und den Durchführungsentscheidungen ("implementation") abgegrenzt werden muß. Auch das ist in der Praxis schwierig genug, hat aber in jedem Fall einschneidende Konsequenzen für das Kontrollverständnis in selbstverwalteten Unternehmen. Im besten Fall sind die Mitglieder berechtigt und in der Lage, eine "Politik" (z.B. Lohnpolitik) zu formulieren, müssen aber die Durchführung ihren Mana-

gern überlassen. In größeren Kooperativen muß sogar schon für die Policy-Entscheidungen Zuflucht zu Repräsentativorganen gesucht werden. Dauerkonflikte über das, was in den Bereich der Politik und damit in die Kompetenz der Mitglieder, und was in den Bereich der Implementation und damit Managerangelegenheit ist, sind vorprogrammiert.

Die wichtigste Folge ist aber, daß durch die Konstellation zwischen Marktverknüpfung, Fähigkeitsdifferenzierungen und Arbeitseffizienz kaum verhindert werden kann, daß sich das professionelle Management als Gegenpol mit Autoritätsanspruch gegenüber den Mitgliedern etabliert, ein Vorgang, der unter dem Gesichtspunkt der Elitebildung, "dual power" (Rus 1980) und Managerdominanz schon zum festen Argumentationsbestand der Selbstverwaltungsdiskussion gehört.

Was noch in der Genesephase zu Hoffnungen Anlaß gab, schlägt in der Bestandsphase zur enttäuschenden Gewißheit um: die Kompetenzlücke kann nicht nur weiterhin nicht geschlossen werden, es bilden sich vielmehr Strukturen heraus, die eine Spaltung innerhalb der Kreise der ehemals "Gleichberechtigten" zementieren. Sogar der Sonderfall Mondragón hat mit diesem Problem zu kämpfen (Thomas/Logan 1982: 89).

"Often, co-operative institutions that seem to enshrine participatory democracy rapidly degenerate to either elitist forms of representative democracy or are ignored in practice, and this is the most common and the most disturbing problem of both old and new producer co-operatives" (Clarke 1984: 107).

Die meisten Untersuchungen umgehen das Problem durch die formale Betrachtung der Entscheidungsrechte der Mitglieder bzw. des Managements, also die demokratischen Potentiale der PG's (Jones 1982). Die reale Machtverteilung liegt in Kooperativen (wie in anderen Organisationen) jedoch nicht da, sondern:

- in der Zusammensetzung des Managements und im Einfluß innerhalb dieses Kreises;
- in den Entscheidungstatbeständen bis hin zu den "non-decisions";
- und in den formalen und informalen Zugangs- und Kontrollchancen der Mitglieder.

Diese Kompetenzverschiebung wird häufig zum Anlaß für den Einwand genommen - wie schon die Webbs 1897 (vgl. dies. 1914) zu bedenken gaben -, daß eben die direkte Demokratie der PG auf Dauer nicht möglich sei. Würde sich das in der Realität wirklich als "Gegensatz" erhärten, wäre das insofern von großer Tragweite, als dann die komparativen Vorteile der Genossenschaft (Motivationseffekte) nicht mehr einlösbar wären. Ja, es könnten auf seiten der Mitglieder *Entfremdungsphänomene* auftreten, die zu beseitigen gerade als das Spezifikum dieses Organisationstypus galt. Ein Rückzug in die "culture of silence of the dispossessed" (Spear 1981: 2; zit. nach Clarke op.cit. 108) käme wohl einer Verfestigung negativer Erfahrungen und Lernprozesse gleich, die so schnell nicht aufzulösen wäre. Der erwartete Mobilisierungseffekt der PG (vgl. 6.2.) würde in sich zusammenfallen.

c) Der demokratische Lebenszyklus

Die vorangegangenen Beobachtungen werden bisweilen zum Anlaß genommen, die "Degenerations-Hypothese" zu untermauern. Auf der Basis französischer Erfahrungen hat Meister (1961) dazu ein Modell des Lebenszyklus von Kooperativen entworfen:

In der 1. Phase besteht ein Konflikt zwischen direkter Demokratie und mangelnder ökonomischer Leistungsfähigkeit der PG. In der Übergangsphase bildet sich ein Organisationsschwergewicht heraus, das die Ideologen in Konflikt mit den praxisbezogenen Managern bringt. In der 3. Phase werden die Markterfordernisse voll akzeptiert. Demokratie

wird nur noch in einer indirekten, repräsentativen Form ausgeübt. In der Schlußphase übernehmen dann die Manager die völlige Kontrolle

Die Situation in Andalusien wird vor diesem theoretischen Hintergrund zu überprüfen sein. Unter den externen Gründungsschwierigkeiten könnten zumindest in einigen Sektoren die 1. und die 4. Phase noch enger zusammenrücken. Denkbar ist aber auch *Batstone's* Gegenmodell (1983: 150 ff):

Die Gründungsphase ist derjenigen Meisters analog. Die 2. Phase wird für die Demokrati-erwartungen kritisch, da der innovatorische Elan und Kontrollwille nachläßt, die Gründergeneration fest im Sattel sitzt und die Arbeitsteilung die Energien bindet. Management wird eine gesonderte Tätigkeit, auf die sich vornehmlich die 'Gründerväter' konzentrieren. Das Demokratiepotential verringert sich. Hier setzt *Batstone* eine 3. Phase an, in der sich als Reaktion darauf, die Demokratieanforderungen verstärken. Zwar wird die direkte Demokratie nicht mehr postuliert, hingegen bleibt die Bemühung um Repräsentativorgane lebendig. Sie setzt regelmäßig dann ein, wenn sich die Gründer zurückgezogen haben, die neuen "leader" aber nicht mit demselben Charisma auftreten können. Das professionelle Management ist zwar nicht mehr beiseite zu schieben, die Mitglieder sind jedoch aktiv im Bemühen, Kontrolle zurückzugewinnen und Gegengewichte wenigstens nach Art einer Kapitalgesellschaft aufzubauen.

d) Die Kontrolle über den Arbeitsplatz ("work experience")

Die Partizipationsthematik der PG erschöpft sich schließlich nicht im Verhältnis von "policy" und "implementation". Zur Zufriedenheit oder Unzufriedenheit mit der demokratischen Struktur trägt die Ausgestaltung der Implementations-Seite, also die Gestaltung der Arbeitsvollzüge selbst ebenfalls bei.

Die demokratische Selbstverwaltung sperrt sich gegen das Modell der rational-bürokratischen Herrschaft. Sie hält dem die Überzeugung entgegen, daß die Betriebsordnung durch selbstdisziplinierte Zusammenarbeit der Mitglieder zu erzielen sei, so daß hierarchische Organisation überflüssig würde. Gesetzte Regeln würden nach Möglichkeit durch Aushandeln ersetzt. Die Erfahrungen am Arbeitsplatz sind hierfür besonders sensibel (Rothschild-Whitt 1979: 511 f). In der Genesephase der PG konnten die Mitglieder noch der Auffassung sein, sie seien in der Lage, neben den üblichen Entscheidungsverfahren auf Unternehmensebene auch die Arbeitsorganisation selbst grundlegend umzugestalten. Es ist für die potentiellen Interessenten an diesem Unternehmenstyp häufig sogar die attraktivste Seite, daß die Fremdkontrolle am Arbeitsplatz aufgehoben wird (autonome Arbeitsgruppe, Rotationen, Arbeitszeitflexibilität).

Regelmäßig kann hingegen die Erfahrung gemacht werden, daß effizienzorientierte Kooperativen eine Reihe von bürokratischen Kontrollen über den Arbeitsprozeß einführen, strikte Disziplinarmaßnahmen ausarbeiten, etc. Diese Aufgaben werden dem Management übertragen, von dem man doch annehmen konnte, daß es im Auftrag der Mitglieder, und nur in diesem, handeln würde. Nun profiliert es sich aus der Sicht der Betroffenen als Kontrollorgan *über* die Mitglieder. Ihre Erfahrung verstärkt sich, daß nicht sie es sind, die Einfluß auf die Entscheidungen besitzen, die sie unmittelbar betreffen, sondern daß konventionelle Effizienzkriterien die Struktur der PG in Form von Kontrollen, Arbeitsteilung und Technologie-Zwängen vorgeben, mit der Folge, daß sie eine formell kooperative Verfassung mit einer konventionellen Arbeitsorganisation verbinden (müssen). Die entsprechenden Frustrationen sind hoch.

Die Konflikte können mit der Zeit sogar noch wachsen. Wie *Paton* ausführt (1978: 48 f),

bietet die Genossenschaftspraxis ironischerweise einen Anschauungsunterricht für latente und offene *Konflikte*. Entweder liegen ihre Ursachen in anfänglich übertriebenen Enflüßerwartungen der Mitglieder, oder im großen Spielraum für Dissens, der mit den wenigstens formalen Entscheidungsmöglichkeiten zusammenhängt, in der Verunsicherung über Rechte oder Verantwortlichkeiten der Mitglieder gegenüber dem Management und schließlich in der Explosivität selbst kleinerer Uneinigkeiten, was auf die hohe Existenzabhängigkeit von der Kooperative zurückzuführen ist.

War anfänglich noch das allgemeine Wohlwollen und die gegenseitige Unterstützung das große Ziel, so steht nunmehr der ganze Bereich unternehmerischer Entscheidung und Vollzugsanordnungen zur Disposition. Paton konnte zeigen, daß in manchen PG's die Furcht vor Vergeltung sehr hoch ist, da sich die Mitglieder mit dem Management in zwei gegensätzlichen Funktionen - als Kontrolleur und Kontrollierter - begegnen (1978: 50). Das kann so weit führen, daß die Unzufriedenheit zwar nach außen nicht in Erscheinung tritt, als latenter Konflikt aber allgegenwärtig bleibt. *Mansbridge* stellte in ihrer Untersuchung über egalitäre Organisationen eine ähnliche Angst fest, sich Feinde zu schaffen, sich zu blamieren, sich persönlichen Angriffen auszusetzen und Freunde zu verlieren. Ihre Folgerung: "Because explosions are so close to the surface, participants in the meeting are then likely to downplay conflict. They tend to adopt informal 'reassuring' procedures to decide potentially upsetting issues outside the public area, to suppress the expression of conflict in public, and to press for unanimity in decision-making" (1982: 127).

Diese "avoidance patterns" haben den unbeabsichtigten Nebeneffekt, nicht vollintegrierte Mitglieder oder mögliche "Dissidenten" aus der Gruppe auszuschließen, Informationen zurückzuhalten und die Normen offener Teilnahme zusätzlich zu unterlaufen.

Daraus ist zu folgern, daß Konflikte in PG's nicht weniger endemisch sind als in anderen Unternehmensformen. Ohne Möglichkeiten geregelter Spannungsabfuhr steigert das Vermeidungsverhalten nur die Angst vor "wildem Politisieren", das tatsächliche Auftreten destruktiver Ausbrüche, oder den Rückzug auf konventionell-ritualistisches "Arbeitnehmerverhalten" (Paton 1978: 51).

e) Der "managerial brain drain"

Die Schwierigkeit, mit Konflikten umzugehen gilt auch für die Manager der PG und erklärt einen Teil der häufig diskutierten Abwanderung der Manager aus der Genossenschaft. Das Gefühl unklarer Verantwortungsverteilung und die besondere Schwierigkeit, sich in selbstverwalteten Betrieben zur Geltung zu bringen, dürfte für den unterstellten "brain drain" grundlegend sein. Ursächlich sind wiederum die Ungleichverteilung der Fähigkeiten und die Kompetenzlücke, die aber wenigstens formal durch eine hohe Entscheidungsbefugnis der Mitglieder überspielt wird. Dies ist den wirklich Kompetenten nicht immer angenehm, da sie sich nicht dauernd von den weniger Kompetenten über die Schulter blicken lassen wollen.

Gravierend wirkt sich das aus, wenn erfolgreiche "leaders", die wegen ihres persönlichen Ansehens bei Regierungsstellen, Kunden, Anbietern und Finanzinstitutionen "ihre" Kooperative konkurrenzfähig erhalten, bei den Mitgliedern auf Unverständnis und Widerstand stoßen, weil letztere vordringlich die sozialen Zielsetzungen der PG einfordern, hingegen die kommerziellen Belange (nach Meinung des Managements) leichtfertig außer Acht lassen. Ganz generell ist die Führungselite der PG einem Gegendruck "von unten" ausgesetzt, weil der wachsende Einfluß der Spezialisten als Bedrohung der sozialen Ideale der Kooperative gelten muß.

Dabei wird vom Management etwas verlangt, was es nur sehr schwer erfüllen kann und seinerseits zu Enttäuschung und Verschleiß führt: das Management muß auf der einen

Seite "leader" sein, und auf der anderen Seite die Mitglieder dazu führen, daß es sich in seiner Führungsposition selbst unnötig macht, was einer idealen "super-leadership" gleichkommt (Sandkull 1984: 362; Manz/Sims 1986).

Eine solche "transitory orientation" kann nach Meinung erfahrener Genossenschaftspraktiker aber nur erreicht werden, wenn die "leader" die Genossenschaft nach der Gründungsphase wirklich auch verlassen (Paton 1978: 35). Das aber kann der PG gar nicht recht sein. So steht sie vor einem *Dilemma*: ein durchsetzungsfähiger Manager geht auf Kosten der sozialen Kooperationsziele; wenn Manager sich von (weniger kompetenten) Mitgliedern zurückbinden lassen, leidet wahrscheinlich die ökonomische Entwicklung.

Dieses Dilemma mag einerseits interessierte Mitglieder daran hindern, verantwortliche Führungspositionen in der Genossenschaft zu übernehmen, andererseits Manager tendenziell in der Selbstverwaltungsorganisation "heimatlos" machen. "If cooperatives cannot offer a home to those with entrepreneurial qualities, they will face them as competitors instead" (Paton 1978: 32). Für die Mitglieder, die dann auf sich gestellt sind, würde es nur die bekannten Probleme der Genesephase wiederholen, die gerade überwunden schienen. Hier liegt die ganze *crux* des Problems.

7.2.2. Die Verschiebung von Bedürfnissen und Relevanzen

Ein Blick zurück auf die Entscheidungs- und Führungsproblematik läßt die PG zwar nicht als Fehlkonstruktion, aber doch als innerlich instabil erscheinen. Weitere "Degenerationserscheinungen" sind nicht ausgeschlossen, die sich als eine Art "Zeitbombe" der Selbstzerstörung von Genossenschaftsidealen darstellen (Ellerman 1977). Gemeint ist der Fall, daß all die genannten Schwierigkeiten die anfänglich hohe Kooperativmotivation der Mitglieder in der Genesephase in solche Enttäuschung abstürzen lassen, daß sich von nun ab deren gesamtes System von Werten, Zielen und Bedeutungen verwandelt und offen "ökonomisiert" ("horizon problem": Ellerman 1986: 65).

a) Die Kapitalauszehrungshypothese

Wiederholt hat *Vanek* darauf hingewiesen (1974; 1975; 1977), daß sich im Zeitablauf die Kapitalbeschaffungsprobleme in *Kapitalerhaltungsprobleme* ("capital starvation hypothesis") transformieren können. In dem Moment nämlich, in dem der Wert der Investition eines jeden Kooperativmitglieds in seinem Geschäftsbetrieb ansteigt, könnten die "labor-owners" - verstärkt durch die Enttäuschungen über die Realisierung ursprünglicher sozialer Ziele, über Oligarchisierung, über Konfliktivität innerhalb der PG, etc. - sich darauf besinnen, neue Wege zu suchen, um den Ertrag des Kapitals zu steigern und dessen Früchte zu ernten.

Eine Möglichkeit ist, daß die Individuen versuchen, die Kooperative zu verlassen und ihre Einlage an Orten günstigerer Kapitalverzinsung unterzubringen. Eine solche Entscheidung bringt die PG regelmäßig in Schwierigkeiten, weil kein Markt für die Kapitalanteile besteht wie etwa bei der Aktiengesellschaft. Letztere verliert ihr Kapital nicht, sondern tauscht nur die Eigentümer aus. Erstere hingegen muß die Einlage (wenngleich nicht den realen Wertzuwachs) zurückzahlen und verliert damit dringend notwendiges Eigenkapital. Bei sonst ertragreichen Kooperativen kann das im Endeffekt zum Ausverkauf und zur Übernahme durch die Konkurrenten führen ("external take over"). Damit wären die Verhältnisse wiederhergestellt, die mit der Gründung einer PG eigentlich überwunden werden sollten: Arbeit und Kapital werden wieder getrennt und das Auftragsverhältnis zwischen Management und Mitgliedern wird gelöscht (Stryjan 1983: 253).

Es kann aber auch der andere Fall eintreten, daß die Mitglieder die Genossenschaft zwar nicht verlassen wollen, die Vorteile des Markterfolgs und der Kapitalrentabilität ihres Unternehmens aber für die kleine Gruppe der Gründungsmitglieder beschränken wollen. Der Rückgriff auf Nichtmitglieder schmälert dann das Residualeinkommen der Mitglieder nicht. Russel (1984: 82) berichtet über solche Tendenzen in den Taxi-Coops von Los Angeles. So haben Genossenschaften wie konventionelle Firmen einen eingebauten Antrieb, "Arbeitskräfte" anzuheuern (Ben-Ner 1984: 254 f). M.a.W. besteht in den PG's eine Tendenz, im Fall des Markterfolgs und der Aktivitätsausweitung, den zusätzlich benötigten Arbeitskräften den Status eines Vollmitglieds zu verweigern.

So wird die Genossenschaft von einer ursprünglich offenen zu einer "geschlossenen Gruppe". Häufig ist solche 'Degeneration' ursprünglicher sozialer Ziele mit dem Markterfolg der PG verbunden. Sie kann aber auch eine Vorsichtsmaßnahme gegen Geschäftsrissen sein, denn wenn die Marktentwicklung eine Redimensionierung der Genossenschaftsaktivitäten verlangt, kann man Vollmitglieder eben nicht einfach kündigen. In Rezessionszeiten und unter Bedingungen allgemeiner Arbeitsknappheit sind Mitglieder gerne bereit, Arbeit zu teilen. Im Falle aber, daß man von einem erreichten Wohlstandsniveau heruntersteigen muß, ist diese Neigung vielleicht weniger ausgeprägt. Um solchen, an die Substanz der Kooperative gehenden Konflikten von vornherein aus dem Weg zu gehen, entscheidet man sich dann schon bei gutem Geschäftsgang dafür, keine neuen Mitglieder mehr aufzunehmen, sondern Arbeitskräfte mit Nichtmitglieder-Status ("hired labor") einzustellen. Damit aber verliert die PG ihren "Alternativcharakter" und wesentliche ihrer komparativen Vorteile. Aus diesem Grund wird in der Genossenschaftsgesetzgebung mancher Länder und Regionen (so auch in Andalusien) solcher Entartung durch Quotenregelungen für Sonderfälle vorgebeugt (vgl. 6.3.2 (2)).

b) Die Lebendigkeit einer kooperativen "Organisationskultur"

In der Tat liegen in einer solchen Verschiebung von Relevanzen hin zur verstärkten Ökonomisierung des Mitgliederverhaltens selbstdestruktive Tendenzen der PG's begründet, die sich auf die Kapitalausstattung, die Kreditfähigkeit und die soziale Überlebensfähigkeit als Gruppe in der Bestandsphase gefährlich auswirken können.

All das gibt Anlaß zu der Überlegung, welches die Faktoren sein könnten, die solche Verschiebungen im Selbstverständnis der Kooperative unterbinden helfen. Bernstein (1976: 91 ff), Cornforth (1983) u.a. konnten darlegen, daß ökonomisch und sozial erfolgreiche Genossenschaften fundamental auf einen Kooperativgeist ("collectivist spirit"), ein Solidaritätsbewußtsein und ein demokratisches Verhaltensrepertoire angewiesen sind.

Sowohl der "brain drain" der Manager, die sich lukrativen Beschäftigungen zuwenden, als auch der "capital drain" der Mitglieder, die sich nach einem besseren Einsatz ihres Vermögens umsehen, können auf Dauer nur verhindert werden, wenn der *Individualismus* kleingehalten wird, und das Engagement für Solidarverhalten und demokratische Werte hoch ist. Nur so sind sie daran gehindert, ihr Einkommen auf Kosten anderer oder späterer Generationen zu maximieren.

So gesehen kommt man um die Frage nicht herum, wo die Solidaritätsbindungen aktueller und potentieller Mitglieder von Selbstverwaltungsunternehmen herkommen sollen. Im allgemeinen herrscht die Meinung vor, daß starke ethnische und regionalkulturelle Bindungen der Mitglieder aneinander eine zentrale Rolle spielen. Die Kibbuz-Bewegung, Mondragón oder neuere Beispiele aus Kalifornien (Russell/Hochner/Perry 1979; Russell 1984) gelten hierfür als Bestätigung.

So wie rein individualistische Gesinnungen höchst unwahrscheinlich zu Kooperativgründungen führen (Aldrich/Stern 1983) bzw. erfolgreiche Neugründungen stark auf die

“basic values” der Mitglieder abstellen (Rothschild-Whitt 1979: 513), so halten sich PG's auch selten über längere Zeit am Leben, wenn sie ihrer Gründungsideologie verlustig gehen. Arbeitsbeschaffung und Arbeitserhaltung allein garantieren als Zielsetzung den Bestand nicht (Whyte/Blasi 1982: 161). Sicher garantieren gemeinsame Wertvorstellungen noch lange kein kooperatives Handeln in der Praxis, aber die ideologische Legitimierung ist neben Kapital und Wissen die dritte kritische Ressource. Aldrich/Stern sind aufgrund der Genossenschaftserfahrung in den USA seit 1835 sogar der Auffassung, daß als die wesentlichen Ressourcen diejenigen angesehen werden müssen, die sich als Solidaritätsanreiz niederschlagen (1983: 388). Diese aber erwachsen aus starken kollektiven Bindungen und beständiger Verstärkung. So läßt sich mit Russell folgern: “The persistence of a collectivistic ideology and of ethnic and cultural ties between present and would-be members provide an important brake against the degenerative tendencies inherent in cooperatives and worker-owned firms. ... Conversely, the absence or loss of these collective bases of solidarity ... can contribute rapidly to the degeneration of a cooperative worker-owned firm.” (1984: 77)

Auch daran wird ersichtlich, daß nach der Gründungsphase der PG wichtige Probleme noch auf ihre Lösung warten, Lösungen übrigens, die manchmal den Anschein erwecken, als müßte man die Quadratur des Kreises (Paton 1978: 52 ff) finden. Die Schwierigkeiten, mit denen die PG auch in der Bestandsphase zu kämpfen haben, machen es eigentlich zwingend, sich um lebendige, immer wieder bestärkte Solidaritätsbeziehungen und eine kooperativ-typische Organisationskultur zu bemühen. Diese können natürlich nicht dekretiert werden. Die Schwierigkeiten können leicht zum Zerfall der Solidaritätsanreize führen. Daher können auch die Funktionsprobleme der Genossenschaften für gewöhnlich nur durch die intensive Stützung, Beratung von außen, durch Förderung einer kooperativ-freundlichen Umwelt und durch laufendes Training der Mitglieder bewältigt werden. Dazu gehört es auch, ihnen immer wieder den impliziten Wertgehalt ihres Organisationsmodells zu explizieren (Whyte/Blasi 1982: 161). Diese umfassende und langwierige Aufgabe ruft nach *permanentem Support* durch staatliche Institutionen, Parteien, Verbände und die genossenschaftlichen Sekundärorganisationen.

Dagegen ließe sich einwenden, daß ökonomisch und sozial nicht lebensfähige Unternehmen auch nicht künstlich am Leben gehalten werden müssen. Als Rechtfertigung ließe sich dem entgegenhalten, daß durch die PG eine Reihe von sozialen Zielen erfüllt und insbesondere eine *Arbeitsmarktstrategie* ermöglicht werden, die sonst durch anderweitige, sicher nicht effektivere Politiken zu leisten wären. Selbstverständlich kann Selbstverwaltung nicht von außen “gemanaged” werden, wenn sie nicht in einen Selbstwiderspruch geraten will. Aber man muß wenigstens einräumen, daß es für eine solche soziale Innovation einer SHO längerer und komplizierterer Lernprozesse von allen Seiten bedarf, als allgemein angenommen, und eines ‘klimatischen Rahmens’, der neben dem unmittelbaren Markterfolg noch andere Bedeutsamkeitskriterien gelten läßt.

Damit wird die erwähnte Selbsthilfethematik noch einmal berührt. Wie weit und wie schnell man *Selbsthilfe* von Fremdhilfe abkoppeln kann, wann mangelnde Selbsthilfefähigkeit nicht mehr als vorübergehend definiert wird, und den SHO die Unterstützung damit versagt wird, bleibt ein offenes, der politischen (auch verbandspolitischen) Entscheidung anheimgestelltes Problem. Der Fall Andalusien könnte hierfür aufschlußreich sein.

8. Zentrale Problembereiche andalusischer Produktivgenossenschaften - Forschungsschwerpunkte der empirischen Studie

Bevor auf die Darstellung der Ergebnisse unserer Untersuchung übergegangen wird, sollen jene Problembereiche erläutert werden, die aus der allgemeinen, Andalusien und die Selbsthilfeorganisationen betreffenden Thematik herausgegriffen wurden und für unsere empirische Untersuchung forschungsleitend waren.

Absichtlich wurde dabei auf eine strikte Trennung zwischen Entstehungs- und Bestandsproblemen verzichtet, zum einen, wie im Abschnitt 7 ausgeführt, weil die zwei Phasen nur unscharf voneinander abzugrenzen sind, zum anderen, weil Probleme, die in der ersten Phase auftreten, oft in der zweiten weiter bestehen. Über die jeweiligen Modifikationen, die sie im Verlauf der Existenz einer Genossenschaft erfahren, werden die empirischen Ergebnisse Auskunft geben.

8.1. Handlungsinteresse, Motivation und Führungsproblematik

Im vorangegangenen Teil wurde, von den historischen Entwicklung ausgehend, die sozio-ökonomische Struktur Andalusiens skizziert, wobei auf die Gegensätze der Wirtschaft und auf die Polarisierung der sozialen Verhältnisse der Region hingewiesen wurde. Diese Bedingungen bestimmen weitgehend die Existenz der ländlichen Bevölkerung Andalusiens, die durch die Erfahrung einer saisonalen sowie strukturellen Arbeitslosigkeit stark geprägt ist. Angesichts der Knappheit an Arbeitsplätzen sind die Lohnarbeiter mehr als zuvor von der besitzenden Klasse abhängig: die Rentabilitätskriterien der Großgrundbesitzer sowie der Industrieunternehmer entscheiden über den Arbeitseinsatz und insofern über die Verteilung der wenigen Beschäftigungsmöglichkeiten auf dem Lande.

Der erste Problembereich betrifft dementsprechend die sozio-ökonomischen Voraussetzungen für das Auftreten von Selbsthilfeorganisationen in Andalusien:

Schwerpunkt 1:

Die Polarisierung der andalusischen Sozialstruktur vollzieht sich entlang der Achse von Besitz/Nichtbesitz von Land bzw. industriellen Produktionsmitteln und führt zu verstärkten Abhängigkeiten der besitzlosen ländlichen Lohnarbeiter. Bei fehlenden Beschäftigungsmöglichkeiten werden dadurch evtl. materielle Notlagen verschärft, die das Auftreten von Selbsthilfeorganisationen innerhalb dieser Gruppe begünstigen.

Weiterhin gibt es auf dem andalusischen Land nur wenige und unstetige alternative ökonomische Tätigkeiten, die einen Ausweg aus der Not bieten könnten. Die Lage hat sich infolge der neuen Entwicklung in der Landwirtschaft noch zugespitzt und die Arbeitslosigkeit ausgeweitet, so daß die Existenzsicherung der eigenen Familie die alles überragende Notwendigkeit darstellt.

Schwerpunkt 2:

Selbsthilfeorganisationen treten auf als neues, über die traditionell vorhandenen Problemlösungsstrategien hinausgehendes Moment eines auf die Sicherung des familiären Subsistenzminimums ausgerichteten Handelns.

Die Wahrnehmung der Not ist auch von den individuellen und kollektiven Wertvorstellungen geprägt: die Arbeitslosigkeit bestimmt das Selbstwertgefühl eines Individuums, vor allem in einem sozialen Kontext, wo Arbeit zu haben als Statusmerkmal sozial differenzierend wirkt. Nicht nur das gemeinsame Interesse, einen Ausweg aus einer kritischen

materiellen Situation zu finden, sondern auch der Bezug auf einen gemeinsamen Erfahrungshorizont und auf die gleichen Wertvorstellungen erleichtern die Rekrutierung zukünftiger Mitglieder. Auch wenn die Existenz einer "ideologischen Legitimierung" keine Garantie für das Funktionieren einer Kooperative ist, wirkt sie, als ein wichtiger Faktor des Zusammenhalts zwischen den Mitgliedern, individualistischen Tendenzen entgegen.

Schwerpunkt 3:

Ein homogener Erfahrungshorizont und eine gleichartige soziale Lage der Gründungsmitglieder begünstigen die Gründung und den weiteren Zusammenhalt einer Kooperative.

Schwerpunkt 4:

Zur Entstehung einer Genossenschaft bedarf es zusätzlich zur Erfahrung der ökonomischen Notlage der Impulse von Führungspersonen.

Kaum zu überschätzen ist die Bedeutung von "Initiatoren", die nicht nur auf die Entstehungsphase einer Genossenschaft beschränkt ist. Ihre besonderen Qualifikationen, die in einem Bildungs- bzw. Erfahrungsvorsprung vor den anderen Mitgliedern, in ihren unternehmerischen Fähigkeiten oder in ihrem "Charisma" bestehen können, in Zusammenhang mit ihrem Engagement für die gemeinsame Unternehmung, sind auch nach einer erfolgreich abgeschlossenen Gründungsphase außerordentlich wichtig. Die gleiche Funktion kann auch von "Promotoren" erfüllt werden, die den Impuls zur Selbsthilfe geben und evtl. auch später die Initiative unterstützen, ohne jedoch direkt an ihrem Geschehen teilzuhaben. Welche Folgen die Gründung durch einen Initiator oder Promotor für eine SHO mit sich bringt und ob dadurch die Chancen einer Mobilisierung der Mitglieder verschieden sind, darüber werden die Ergebnisse der Untersuchung Auskunft geben. An dieser Stelle soll im Zusammenhang mit der Führungsthematik das Problem des Managements angesprochen werden. Die Möglichkeit, aus der Gruppe der Initiatoren das Führungspersonal zu rekrutieren, wird zu überprüfen sein. Vom Erfolg, Managementfähigkeiten an sich zu binden, hängen die Chancen einer Genossenschaft ab, sich als Geschäftsbetrieb zu organisieren und erfolgreich auf dem Markt durchzusetzen.

Schwerpunkt 5:

Der Fortbestand einer Genossenschaft ist davon abhängig, ob sie in der Lage ist, sich eines fähigen Managements zu versichern.

Wie im Abschnitt 7 ausgeführt, ist die Bildung einer Führungselite oft mit Spannungen verbunden: Die Erfordernisse eines effizienten Geschäftsbetriebes lassen sich oft schwer mit den Demokratieerwartungen der Mitglieder in Einklang bringen. Einen zufriedenstellenden Kompromiß zu finden, ist eine der notwendigsten Aufgaben einer Genossenschaft, weil die Motivation der Mitglieder, ihre Bereitschaft, sich mit dem gemeinschaftlichen Ziel zu identifizieren und an den Willensbildungsprozessen aktiv teilzunehmen sowie ihre Zufriedenheit mit den Ergebnissen der Unternehmung in großem Maße von der Lösung dieses Problems abhängig sind.

Schwerpunkt 6:

Das Engagement der Mitglieder ist desto stärker, je mehr sie den eigenen Arbeitsbereich kontrollieren können und das Gefühl haben, an den Entscheidungen der Kooperative teilnehmen zu können.

Angesprochen sind hier die Arbeitsorganisation und die demokratische Struktur einer Genossenschaft, sowie die Machtverteilung und der Grad ihrer Bürokratisierung und Hierarchisierung. Anhand der Untersuchungsergebnisse wird festzustellen sein, inwieweit der Demokratieanspruch der Kooperative eingelöst wurde.

8.2. Ressourcen und Beziehungen mit der Umwelt

Als personale Ressourcen einer Kooperative gelten nicht nur die ihr zur Verfügung stehenden Arbeitskräfte, sondern vor allem deren Qualifikationsmerkmale: Wissen und Erfahrung der Mitglieder sowie erworbene berufliche Qualifikationen. Neben diesen mitgliederbezogenen Ressourcen ist die Ausstattung mit materiellen Ressourcen, Land, Maschinen, Fabrikanlagen, Finanzmitteln für das Funktionieren einer Kooperative entscheidend.

Schwerpunkt 7:

Die Konsolidierungschancen einer Genossenschaft sind desto größer, je höher die Qualifikation der Mitglieder und je besser ihre Ausstattung mit materiellen Ressourcen ist.

In diesem Zusammenhang wird es von besonderem Interesse sein zu klären, ob die Genossenschaften ohne die Unterstützung von staatlichen oder privaten Institutionen, ihre Finanzierungen und Beratung in der Lage sind, die beabsichtigte ökonomische Tätigkeit aufzunehmen oder fortzusetzen.

Schwerpunkt 8:

Gründung und dauerhaftes Bestehen von Arbeiterkooperativen sind, bei weitgehender Mittellosigkeit der Akteure, abhängig von Vermittlungspersonen ("broker"), finanzieller Förderung und entsprechender Fachberatung.

Eine besondere Bedeutung kommt der Beratung sowohl bei der Wahl der zukünftigen Aktivität und der Einschätzung ihrer Marktchancen, als auch bei Rechtsfragen und der Information über die existierenden finanziellen Förderungsmöglichkeiten zu. Die Umsetzung von der Bereitschaft zur Selbsthilfe in die tatsächliche Gründung einer Produktivgenossenschaft, Voraussetzung für die Einbindung in ein Förderungsprogramm, wird oft von den politischen Instanzen zumindest indirekt gefördert. Wie bei der Darstellung der neueren politischen Entwicklung in Andalusien erläutert wurde, hat sich in der Region nach dem Erlangen des Autonomiestatuts ein sozio-kulturelles Milieu herausgebildet, das die Gründung von Produktivgenossenschaften begünstigt. Die Region selbst übt Selbsthilfe: in ihrer Anstrengung, die Folgen einer sehr langen Abhängigkeit zu überwinden, fördert die regionale Regierung wenigstens in ihrer Programmatik, alle Initiativen auf lokaler Ebene, die das Ziel haben, Arbeitsplätze zu schaffen und lokale Ressourcen intensiver auszunutzen.

Schwerpunkt 9:

Nicht nur der Staat als entfernt fördernde Instanz, auch genossenschaftliche Sekundärorganisationen, ortsgebundene politische oder kirchliche Institutionen sowie Privatpersonen kommen ihren politischen und ökonomischen Zielsetzungen entsprechend als Förderer von Kooperativen vor.

Die mehr oder weniger aktive Unterstützung der Kooperative seitens der Umwelt stellt nur einen Teilaspekt der vielseitigen Beziehungen dar, die eine Genossenschaft mit der Außenwelt unterhält. Es wird zu untersuchen sein, welchen Stellenwert der Aufbau eines Kontaktnetzes, das über die unmittelbare Umgebung der Genossenschaft und die rein geschäftlichen Beziehungen hinausgeht, für das Bestehen derselben erlangt. Hierbei sollen insbesondere der Einfluß der informellen Solidarität der dörflichen Gemeinschaft und die funktionale Qualität der Kontakte mit Personen, die als Anbieter von Informationen oder als Betreuer die Kooperative unterstützen, berücksichtigt werden.

9. Methodologische Voraussetzungen und Besonderheiten der Untersuchung

9.1. Zur Problematik der Datenlage

Gegenstand des Forschungsprojekts ist die Erforschung der Entstehungsbedingungen und Funktionschancen von lokalen/regionalen Selbsthilfeorganisationen, die zur Linderung ruraler Arbeitslosigkeit beitragen.

Theoretisch wie forschungstechnisch impliziert dies zunächst eine Perspektive, die jegliche Erscheinungsform auf solidarischen Prinzipien organisierten, instrumentellen Handelns zur Linderung von Arbeitslosigkeit einschließt. Arbeitslosigkeit, so haben wir für Andalusien in allgemeiner Form definiert, wird verstanden als Notlage, die durch die Unmöglichkeit eines Erwerbs des Existenzminimums der Betroffenen bei gleichzeitigen, nur ungenügenden staatlichen Hilfsmaßnahmen charakterisiert ist. Dies macht indessen eine klare Trennung zwischen Selbsthilfeorganisationen (SHO), deren Ziel die Verbesserung einer bereits existierenden Einkommenslage ist, und jenen Selbsthilfegruppen, die durch ihre Gründung die Schaffung neuer oder aber die Erhaltung unmittelbar vom Verlust bedrohter Arbeitsplätze gewährleisten, unumgänglich.

Diese Vorüberlegungen führen zu zwei, für die empirische Untersuchung, insbesondere für die Auswahl der zu untersuchenden SHO's, ebenso bedeutsamen wie problematischen Einschränkungen:

1. Nicht jede Selbsthilfeorganisation, die unter dem Aspekt eines gemeinsamen Bedürfnisses, bzw. einer als Notlage empfundenen Situation gegründet wurde, mit dem Ziel, deren Befriedigung bzw. Abwendung durch gemeinsame Leistungen zu erreichen, trägt tatsächlich zur Linderung von Arbeitslosigkeit bei.
2. Selbsthilfeorganisationen, deren Funktion die Unterstützung bzw. Förderung sonst autonomer Einzelhaushalte ist - wie beispielsweise die traditionellen Konsum- oder Wohnungsbaugenossenschaften, aber auch die Agrargenossenschaften (Bezug- und Absatzgenossenschaften, Nutzungsgemeinschaft von Maschinen, etc.) - kommt demnach, soweit sie nicht selbst als Institution entsprechende Erwerbsmöglichkeiten schaffen, eine untergeordnete Rolle bei der Linderung von Arbeitslosigkeit zu.

Bedeutsam sind diese Einschränkungen deshalb, weil nur die strikte Orientierung an diesen eine dem Forschungsgegenstand des Projekts adäquate Auswahl einer Grundgesamtheit der Selbsthilfeorganisationen erlaubt. Problematisch ist hingegen die empirische Umsetzung dieser Prämisse, da allgemein gehaltene Register und Adressenlisten eben jene Differenzierungen nicht zulassen.

9.1.1. Der "Registro de las Cooperativas"

Selbsthilfeorganisationen sind in Andalusien in der Regel Produktivgenossenschaften (vgl. auch Hettlage/Goetze/Viernstein 1983: 30 ff). Obwohl es eine Reihe nicht in dieser Form legalisierter Selbsthilfeorganisationen gibt, deren Zusammenschluß oftmals auf Aktivitäten der Gemeindeverwaltungen zurückzuführen ist, ist auch für diese eine dauerhafte Existenz nur unter der Bedingung einer Legalisierung möglich, da Kredite wie Subventionen lediglich an Selbsthilfeorganisationen institutionellen Charakters vergeben werden.

Dies hat zur Folge, daß oftmals lange bevor die eigentliche Selbsthilfe in Form von

gemeinsamer Arbeit beginnt, die Satzung verfaßt und eine Eintragung in den "Registro de las Cooperativas" (Genossenschaftsregister) bei der Junta de Andalucía (früher beim Arbeitsministerium in Madrid) vorgenommen wird bzw. wurde. Die so zur Kooperative zusammengeschlossene Gruppe wartet zwar auf die Zuteilung von Ackerland oder die Bereitstellung von Finanzmitteln, sofern diese überhaupt beantragt wurden, bleibt als Produktionseinheit indessen aber inaktiv. Dies führt zu einer offiziell sehr positiven Bilanz der Genossenschaftsneugründungen, läßt andererseits aber den "Registro de las Cooperativas" zum forschungstechnisch unbrauchbaren Instrument werden. So existieren beispielsweise im Ort Lebrija in der Provinz Sevilla annähernd 80 Kooperativen, aber nur 5 davon funktionieren und arbeiten tatsächlich.

Auch Maxime Haubert unterstreicht in einer neueren Untersuchung zum Genossenschaftswesen in Andalusien die Unbrauchbarkeit des "Registro" für die empirische Forschung (vgl. ders. 1984: 51 ff).

Unter Berücksichtigung dieser Ungenauigkeiten erlaubt dieses Register aber dennoch einige interessante Feststellungen und einen ersten Überblick über die andalusische Situation (vgl. hierzu auch Graphik 1):

1. Das 1974 verabschiedete Genossenschaftsgesetz (Ley General de Cooperativas, 52, 1974), das die Legalisierung von Produktivgenossenschaften ermöglichte und das Ende der faschistischen Diktatur mit dem Tode Francos (1975), sowie der Erlass zur Regelung von Genossenschaftsunternehmen von 1978 (Reglamento de las Sociedades Cooperativas, Real Decreto 2710/1978) führten zu einem starken Anstieg der Genossenschaftsneugründungen, deren vorläufiger Höhepunkt mit dem Wahlsieg der Sozialisten (PSOE) unter Felipe Gonzalez zusammenfällt.
2. Die Graphik verdeutlicht weiter, daß Fördergenossenschaften (Konsum-, Agrar-, Wohnungsgenossenschaften) weniger an dieser Kooperativismusbewegung teilhaben, als die sich neu konstituierenden Produktivgenossenschaften ("cooperativas de trabajo asociado", Arbeitergenossenschaften, "workers' cooperatives"), obwohl auch hier mit der Ausnahme der Konsumgenossenschaften die Steigerung und Abnahme der Neugründungen zeitlich parallel zu jenen der Produktivgenossenschaften verlaufen, freilich in weitaus geringerem Umfang.
Dies mag vor allem in dem Umstand begründet sein, daß einerseits eine große Anzahl dieser Fördergenossenschaften bereits zur Zeit Francos bestand, ein entsprechender Bedarf also weitgehend gedeckt gewesen sein dürfte, andererseits aber vor allem diese Fördergenossenschaften ganz im Gegensatz zu den Produktivgenossenschaften kaum neue Arbeitsplätze schaffen.
3. Die interessante Entwicklung der andalusischen Genossenschaftsbewegung ist wohl in der außerordentlichen Steigerung der Neugründungen von Produktivgenossenschaften zu sehen. Allein im Laufe des Jahres 1981 kam es in Andalusien laut besagtem "Registro" zu 510 Gründungen von "cooperativas de trabajo asociado". 1980 belief sich die Zahl bereits auf 412, 1983 konnten 432 Neugründungen verzeichnet werden. Charakteristisch für diese Produktivgenossenschaften ist, daß die Existenz eines jeden einzelnen Mitglieds völlig an den gemeinsamen Betrieb gebunden ist, der seinerseits vom für den Markt produzierten Produkt stark abhängt. Dies führt zu dem Umstand, daß eine große Anzahl von Betrieben nur eine geringe Mitgliederzahl aufweist - in Andalusien: 2.618 Produktivgenossenschaften mit 36.845 Mitgliedern und einer durchschnittlichen Mitgliederzahl von 14,1 (Stand 31.12.1983, nach "Registro de las Cooperativas", Junta de Andalucía 1984).

Graphik 1: Entwicklung der Genossenschaftsneugründungen pro Jahr in Gesamtandalusien (1974-1983)



Quelle: Registro de las Cooperativas; Ministerio de Trabajo;
Junta de Andalucía 1984.

Insgesamt wies der "Registro de las Cooperativas" zu Beginn des Forschungsprojekts für Andalusien folgenden Bestand an Genossenschaften aus:

Tabelle 6: Genossenschaften in Gesamtandalusien am 31.12.1983

Art der Genossenschaften	Anzahl der Genossenschaften	Mitgliederzahl	durchschn.Mitgliederzahl pro Genossenschaft
Agrar-genossenschaften	972	391.283	402,6
Produktiv-genossenschaften	2.618	36.845	14,1
Konsum-genossenschaften	175	81.178	463,9
Wohnungs-genossenschaften	590	100.896	171,0
Dienstleistungs-genossenschaften	196	10.954	55,9
Kredit-genossenschaften	29	185.385	6.392,6
Gesamt	4.581	806.549	176,1

Quelle: Registro de las Cooperativas, Junta de Andalucía, 1984

9.1.2. Erhebungstechnische Besonderheiten

Erschien eine Auswahl der Untersuchungsorte und eine Festlegung auf der Grundlage des "Registro de las Cooperativas" wegen dessen erwähnten Ungenauigkeiten schon problematisch, so wurde dies darüberhinaus durch die Konkretisierung des Forschungsansatzes selbst - nur jene Kooperativen zu untersuchen, die tatsächlich zu einer Linderung der ruralen Arbeitslosigkeit beitragen - erschwert. Nicht alle Kooperativen, die unter der Rubrik Produktivgenossenschaften fungierten, erfüllten diese Bedingungen.

Oftmals schließen sich einige Handwerker, Lkw-Besitzer oder Weinbauern zusammen, die zwar ihr gemeinsames Bedürfnis nach Einkommenssteigerung durch gemeinsame Leistungen in der Kooperative befriedigen wollen, nicht aber zur Linderung existierender oder Abwendung unmittelbar drohender Arbeitslosigkeit beitragen. Daraus folgte, daß die Verwendung des "Registro" für unser Projekt sich auf die Funktion einer Adressenliste reduzierte, aus der in Zusammenarbeit mit Gewährsleuten sowie nach eigenen Nachforschungen in den betreffenden Ortschaften die zu untersuchenden Kooperativen bestimmt wurden.

Eine repräsentative Auswahl oder Festlegung einer bestimmten Auswahl von Kooperativen war aufgrund des Besagten nicht möglich, sondern es mußten kumulativ alle Informationen der unterschiedlichen Institutionen zusammengetragen werden, die dann einen Überblick gewährten und eine zumindest vage Festlegung gestatteten. Vage deshalb, weil auch diese Auswahl keine ausschließliche oder gar ausschließende war, sondern ständig offen, durch weitere dem Forschungsansatz entsprechende Kooperativen ergänzt zu werden.

Diese sehr zeitaufwendige Vorgehensweise erforderte eine forschungspragmatische Einschränkung des außerordentlich weiträumigen Untersuchungsgebietes. So wurden 2 der 8 Provinzen ausgeschlossen, die eine relativ geringe Arbeitslosigkeit (Almería hatte 1981 12,41% Arbeitslose zur aktiven Bevölkerung gegenüber 24,89% in Gesamtandalusien (INE: Censo de Población 1981, Tomo II: 84; Tomo III: 76)) und/oder aufgrund ihrer strukturellen Homogenität weniger regionale Interdependenzen aufweisen (Jaén, Almería).

So ist Jaén durch den monokulturellen Anbau hauptsächlich von Oliven charakterisiert, der noch in erheblichem Maße in Minifundien betrieben wird, wodurch Arbeitslosigkeit oftmals durch die Familie aufgefangen werden kann. Almería hat ein sehr ausgedehntes Wüstengebiet im Inneren der Provinz. Die ohnehin zahlenmäßig geringe Bevölkerung lebt und arbeitet in den schmalen, aber sehr fruchtbaren Landstreifen entlang der Mittelmeerküste.

In beiden Provinzen gab es zur Zeit der Untersuchungen kaum staatliche oder auch private Förderungsprogramme für wirtschaftliche Aktivitäten, wie ebensowenig von einer Genossenschaftsbewegung gesprochen werden konnte.

Tabelle 7 zeigt, daß der Ausschluß dieser beiden Provinzen kaum Einfluß auf die Gesamtverteilung der Kooperativen hat, was insbesondere für die hier interessierenden Produktivgenossenschaften gilt.

Bei einer Gesamtzahl von ca. 2.250 Produktivgenossenschaften in den 6 Provinzen, wovon 1.645 allein im ruralen Bereich lokalisiert sind, mußten wir uns auf die Informationen von Gewährleuten verlassen, um diese Zahlen auf für die Zielsetzung unseres Projektes zutreffende Kooperativen einzugrenzen. Hier haben sich vor allem die Kontakte zu halb- oder nichtstaatlichen Organisationen der provinziellen oder gar lokalen Ebene als außerordentlich fruchtbar erwiesen. Dies trifft in besonderem Maße für die "Federación de las Cooperativas Andaluzas" (FECOAN) sowie für die lokalen Vertretungen des "Servicio de Extensión Agraria", ebenso für Caritas, den "Sindicato de Obreros del Campo" und die "Comisiones Obreras" zu.

Nun zur Auswahl selbst. Kernstück war dabei ein uns von der FECOAN zur Verfügung gestellter "Censo de Cooperativas Andaluzas", der von seiten der FECOAN schon mit zahlreichen Informationen über die Beschaffenheit der verschiedenen Kooperativen und den Grad ihrer Bedeutung für unser Projekt versehen wurde. Dieser "Censo" wurde mit dem uns von der "Junta de Andalucía" zu einem späteren Zeitpunkt zur Verfügung gestellten "Registro de las Cooperativas" verglichen und, wo nötig, ergänzt. Gleiches galt für jegliche zusätzliche Information, die über Kooperativen in Erfahrung gebracht wurde. Ausgewählt wurden alle Orte, die mehr als 50 % der am Ort vorfindbaren Kooperativen vom Typ "Produktivgenossenschaft" aufwiesen.

Des weiteren wurden alle jene Orte ausgewählt, die mindestens eine von unseren Gewährleuten als für die Thematik unseres Projektes interessant bezeichnete Kooperative aufwiesen, d.h. eine, die zur Arbeitsplatzbeschaffung von vorher Arbeitslosen, Tagelöhnern oder Emigranten gegründet und getragen wurde.

Tabelle 7: Genossenschaften in den untersuchten 6 Provinzen (Stand 31.12.1983)

Art der Genossenschaften	Anzahl der Genossenschaften	Mitgliederzahl	durchschn.Mitgliederzahl pro Genossenschaft
Agrar-genossenschaften	617	225.001	364,7
Produktiv-genossenschaften	2.250	31.830	14,2
Konsum-genossenschaften	144	63.668	442,1
Wohnungs-genossenschaften	474	95.847	202,2
Dienstleistungs-genossenschaften	157	9.455	60,2
Kredit-genossenschaften	27	149.847	5.532,2
Gesamt	3.669	575.170	156,8

Quelle: Registro de las Cooperativas, Junta de Andalucía, 1984

9.2. Zur Durchführung des Forschungsprojektes

9.2.1. Methodologie

Die vorliegende Untersuchung wurde unter Zugrundelegung einer Kombination quantitativer und qualitativer Verfahren durchgeführt, die in dynamischer Weise aufeinander bezogen wurden. Einerseits stellte die Annäherung an das Untersuchungsfeld sowie die vorzunehmende Konkretisierung des Problembereichs ein nur mit qualitativer Methodologie zu bewältigende Aufgabe dar - man denke an das für das Problembewußtsein unumgängliche Verstehen der Situation, was nur über eine Rekonstruktion der Handlungsperspektive der von der Situation betroffenen Akteure möglich ist, sowie an die trotz Sprachbeherrschung nicht auszuschließenden kulturellen Mißverständnisse. Andererseits verlangte die Themenstellung ebenso wie die Erwartungshaltung spanischer Institutionen einen Überblick über die Gesamtsituation andalusischer Selbsthilfeorganisationen, was den Einsatz quantitativer Forschungsmethoden erforderte.

Es ist dies nicht der Ort, die permanent geführte Diskussion um den Vorrang qualitativer oder quantitativer Methodologie aufzugreifen und um einen weiteren Beitrag zu ergänzen (vgl. etwa Cicourel 1974; Silverman 1985; Wilson 1982), sondern es kann als Erfahrungswert die problemzentrierte Kombination eines qualitativen und quantitativen Instrumentariums als die dem Gegenstandsbereich des Forschungsprojektes adäquate Vorgehensweise konstatiert werden. Im einzelnen wurden folgende Techniken angewandt:

1.) Dokumentenanalyse

Bereits vor der ersten Felderkundung wurde neben der Rezeption wissenschaftlicher Literatur mit der Analyse von Dokumenten wie Gesetzestexten, Förderungsprogrammen, etc. sowie mehreren Jahrgängen der Tageszeitung "El País" begonnen. Diese anfangs relativ schmale Datenbasis konnte durch das während der Forschungsaufenthalte gesammelte und angeschaffte Material erheblich erweitert werden.

2.) Expertengespräche

In Expertengesprächen, die mit Vertretern staatlicher Institutionen, der politischen Parteien, der Gewerkschaften, der Genossenschaftsverbände, der Caritas und mit Wissenschaftlern geführt wurden, konnten folgende Themenbereiche abgeklärt werden:

- a) Konkretisierung der Problemstellung durch Charakterisierung der SHO-Situation;
- b) Möglichkeiten der Durchführbarkeit des Projektes;
- c) Lokalisierung der Kooperativen;
- d) Erarbeitung von Auswahlkriterien;
- e) Möglichkeiten der Kooperation bei der Durchführung der Feldphase.

3.) Standardisierter Fragebogen

Die fast von allen Institutionen prinzipiell zugesagte Kooperationsbereitschaft beschränkte sich in der Praxis auf die bereitwillige Überlassung von Materialien und Dokumenten und die ständige Gesprächsbereitschaft. Eine Kollaboration im Prozeß der Datenerhebung selbst mußte demgegenüber aus Gründen mangelnder Kontrollmöglichkeiten und wegen der zahlreichen Hinweise seitens der Experten auf die Unzuverlässigkeit studentischer Hilfskräfte ausgeschlossen werden. Dies führte zwar zu einer erheblichen Mehrbelastung des Forschungsteams und entsprechend längeren Feldaufenthalten, hatte aber den Vorteil, ein abgerundetes Bild der Gesamtsituation zu bekommen, was insbesondere bei der Auswahl der Fallstudien von Bedeutung war.

Befragt wurden ausschließlich Personen in leitenden Positionen innerhalb der Produktivgenossenschaften (PG) (z.B. Präsident, Geschäftsführer, Sekretär, etc.), die in der Regel die Rolle des "Leaders" innehatten. Dies war zwar nicht von Forscherseite intendiert, stellte sich aber als prinzipiell anzutreffendes Verhaltensschema heraus, das für sich schon ein Ergebnis über die Situation der andalusischen PG's abgibt: Ansprechpartner für offizielle Angelegenheiten ist eine bestimmte Person, die zugleich Experte für die Kooperative selbst, wie für deren externe Kontakte ist. Andere Mitglieder werden von der Genossenschaft nicht für derartige Anlässe zugelassen. Oftmals fehlt ihnen tatsächlich auch die nötige Kompetenz.

Der standardisierte Fragebogen selbst gliederte sich in folgende Bereiche:

- a) Allgemeine Daten:
Lokalisierung, Gründungsdaten, Aktivität, Aktivitätsbereich;
- b) Soziale Handlungsbereitschaft:
Fragen zu vorhergehenden Arbeitserfahrungen der Mitglieder, Arbeitslosigkeit, familiären Verbindungen, zur Bewertung von Kooperativen und erwerbswirtschaftlichen Unternehmensformen;
- c) Initiativpersonen des Gründungsvorgangs (Initiatoren/Promotoren):
Fragen zu Sozialdaten, Arbeitserfahrungen, Emigration und politischen Aktivitäten; zu lokalen, regionalen oder nationalen Beziehungsnetzen der Initiativpersonen sowie zur aktuellen Position innerhalb der Kooperative; Fragen zum spezifischen Informationsstand, der motivierend auf die Gründung wirkte;
- d) Das aktuelle Funktionieren der Genossenschaften:
Fragen zu materiellen und personellen Ressourcen, zur Organisationsstruktur des Unternehmens, zur Finanzierung, zur Unternehmensberatung, zu den ökonomischen Resultaten, den Eintrittsbedingungen neuer Mitglieder, den Konflikten und Versammlungen und den Außenbeziehungen der Genossenschaften;
- e) Einschätzung und Bewertungsfragen:
Eine über den gesamten Fragebogen verteilte dreiteilige Skalierung von 11 Items zur ökonomischen, sozialen und partizipativen Erwartungen, die in ihrer Bedeutung für den Antwortenden selbst und im Hinblick auf die von ihnen geschätzten Realisierungschancen in genossenschaftlichen und erwerbswirtschaftlichen Unternehmen bewertet wurden.

4.) Teilnehmende Beobachtung, Intensivinterviews

Die kritischen Einwände gegenüber quantitativen Verfahren, beispielsweise die Beschränkung auf vom Forscher definierte Problembereiche, die Neigung zu sozial-erwünschtem Antwortverhalten, die weitgehende Vernachlässigung fallspezifischer Besonderheiten, etc. machte den Einbezug von Fallstudien in die Untersuchung von Anfang an notwendig. Neben einer Erweiterung, respektive Vertiefung quantitativer Ergebnisse, ermöglicht eine über teilnehmende Beobachtung und Intensivinterviews erlangte Kompetenzerweiterung des Forschers eine Gesamtdarstellung des Gegenstandsbereichs aus dem Umfeld heraus. Die Fallstudie erfaßt die Einzelsituation als ganze und erlaubt insbesondere auch die Überprüfung von diffizileren Fragestellungen zu Macht- und Abhängigkeitsverhältnissen, Konflikten, etc., die in der "offiziellen" Version einer Fragebogenbeantwortung nicht vorkommen.

Der zur Durchführung der qualitativen Erhebungsphase entwickelte Leitfaden umfaßte folgende Themenbereiche:

- a) Die Gründungsgeschichte der Genossenschaft:
Situation der Mitglieder vor der Gründung, besondere Handlungsressourcen und Strategien der Initiativpersonen, Verknüpfung mit dem sozialen Umfeld;

- b) Initialphase der Genossenschaft:
Bedeutung und Effizienz materieller und personeller Ressourcen, soziale Homogenität unter Einfluß von Initiativpersonen, externe Schwierigkeiten und externe Hilfen, Konflikte;
- c) Funktionieren der Genossenschaft:
Effizienz der Arbeitsorganisation, Marktlage, Finanzierung und Produktion; Arbeitszufriedenheit, Verantwortungsübernahme und Informationsstand der Mitglieder; externe und interne Klientelbeziehungen; Machtbeziehungen (Managerdominanz) und Mitgliederpartizipation, Konfliktivität zwischen den Mitgliedern und der Leitung.

9.2.2. Erfahrungsbericht

Die Durchführung des Forschungsprojektes erfolgte der methodologischen Konzeption entsprechend nach systematischen Gesichtspunkten. Die Einteilung in verschiedene Feldphasen, die mit Perioden der Auswertung, erneuter Konzeptualisierung und Konkretisierung abwechselten, erlaubte eine sukzessive Verfeinerung der Forschungsfrage.

Im einzelnen gliederte sich der Forschungsverlauf in folgende Abschnitte:

Phase 1 (März 1983 - Februar 1984):

Theoretische Vorarbeiten, erste Konzeptualisierungen, Projektantrag.

Phase 2 (März/April 1984):

Erster Feldaufenthalt, Expertengespräche mit den Vertretern verschiedener Organisationen (Parteien, Gewerkschaften, Administration, Verbände, Caritas, etc.) und spanischen Wissenschaftlern. Es stellt sich heraus, daß keine verlässlichen Daten (Statistiken, Handelsregister, Untersuchungen, etc.) vorhanden sind und weitgehend von einer Kollaboration in der Erhebungsphase abgesehen werden muß. Materialsammlungen.

Phase 3 (April/Mai 1984):

Auswertung der Materialien in Regensburg. Festlegung des Untersuchungsgebietes auf die 6 westlichen Provinzen Córdoba, Granada, Málaga, Sevilla, Huelva und Cádiz unter Ausschuß von Jaén und Almería (s.o.); Erstellung eines allgemein gehaltenen, offenen Fragebogens I, anhand dessen zunächst einmal eine Strukturierung des Untersuchungsfeldes vorgenommen werden sollte.

Phase 4 (Juni bis August 1984):

Zweiter Feldaufenthalt in Andalusien. Exploration der Gesamtsituation über Fragebogen I, Lokalisierung jener Kooperativen, die der Problemstellung des Forschungsprojektes entsprachen; dazu in ständigem Wechsel Expertengespräche zur weiteren Konkretisierung der Problemstellung und Lokalisierung der Genossenschaften; Intensivinterviews mit Vertretern der genossenschaftsfördernden Institutionen, insbesondere zu Förderungsprogrammen; Intensivinterviews mit sich auf das Genossenschaftswesen spezialisierenden Unternehmensberatern. Materialsammlung.

Phase 5 (September 1984 bis Mai 1985):

Regensburg. Auswertung von Fragebogen I; Erstellung von institutsinternen Forschungsberichten zur Situation der Produktivgenossenschaften in verschiedenen Aktivitätsberei-

chen; Anlegung von Kartenmaterial, Personen-, Institutionen- und Genossenschaftsregister. Auf der Grundlage der vorliegenden Erkenntnisse weitere Konkretisierung der Fragestellung und Planung der dritten Feldphase in zwei Etappen:

- a) quantitative Erhebung mit Hilfe eines problemspezifischen Fragebogens über mindestens 200 Genossenschaften, Erstellung des Fragebogens, Auswahl der Genossenschaften.
- b) Erstellung eines Frageleitfadens für die qualitative Erhebung. Auswahl der Genossenschaften für die qualitative Untersuchung.

Phase 6 (Juni bis Dezember 1985):

Dritter Feldaufenthalt in Andalusien. Durchführung der quantitativen Erhebung (6/85 – 8/85) in insgesamt 214 Produktivgenossenschaften; Verteilung des Forschungsteams auf die 6 Provinzen. Die Fallstudien (8/85-12/85) in 23 ausgewählten Kooperativen wurden unter Einsatz von teilnehmender Beobachtung und Intensivinterviews während einer Beobachtungsphase von 2 bis 3 Wochen je Kooperative und Forscher durchgeführt. Vor Ort wurde je untersuchtem Fall direkt eine Fallanalyse in Form eines Forschungsberichtes angefertigt.

Phase 7 (Januar 1986 - Juli 1987):

Regensburg. Auswertung des Materials, Analyse der Fragebogenerhebung unter Einsatz von SPSS; qualitative Analyse der Forschungsberichte; Erstellung des Abschlußberichtes an die Stiftung.

Abschließend sind im Hinblick auf die Durchführung des Forschungsprojektes noch einige Anmerkungen zu machen. Prinzipiell kann ein Forschungsvorhaben, das sich über eine ganze Region erstreckt, nur unter der Gewährleistung einer hohen Mobilität der Forscher realisiert werden, was im vorliegenden Fall nur unter Einsatz eigener Fahrzeuge möglich war und insgesamt wegen deren Knappheit als Schwierigkeit bezeichnet werden muß. Die Größe des Forschungsgebiets und die großen Distanzen zwischen den einzelnen Kooperativen machten es unmöglich, die Forschungen von einem oder gar an einem zentralen Punkt vorzunehmen. Es mußten insgesamt mehr als 50.000 km zurückgelegt werden, und das Forschungsteam war gezwungen, während der Feldaufenthalte permanent auf Hotels oder Pensionen als Übernachtungs- und Arbeitsplatz zurückgreifen zu müssen.

Erschwerend während der Feldphase wirkte sich auch die Tatsache aus, daß neben dem ohnehin spärlichen Adressenmaterial die vorhandenen Adressen wegen der allorts durchgeführten Straßenumbenennungen in der Regel nicht stimmten. Derartige Schwierigkeiten konnten aber dank der außerordentlich hohen Kooperationsbereitschaft und Offenheit der Respondenten (insgesamt waren lediglich zwei Verweigerungen zu verzeichnen) wieder ausgeglichen werden.

II. DIE NOT DER ARBEITSLOSIGKEIT UND DIE ENTSTEHUNG DER SELBSTHILFE-INITIATIVEN

10. Allgemeiner Überblick über die Situation der ruralen Arbeiterkooperativen in Andalusien

10.1. Sozialatlas

Das andalusische Territorium liegt im äußersten Süden der iberischen Halbinsel, aufgeteilt in acht Provinzen (Almería, Jaén, Córdoba, Sevilla, Huelva, Granada, Málaga und Cádiz), mit einer Ausdehnung von 87.268 km², die Andalusien zur größten aller spanischen Regionen macht. Drei große morphologische Gegebenheiten bestimmen die Grundstruktur des andalusischen Bodens: zwei Gebirgszüge und zwischen ihnen eine große Zentralebene.

Einer der Gebirgszüge, die Sierra Morena, grenzt Andalusien im Norden gegen den Rest des nationalen Territoriums ab. Das ist die Zone, in der sich die wichtigsten Bodenschätze der Region befinden. Es ist eine der wenigen Gegenden Andalusiens, deren wenig ergiebige Böden man durch Vieh- und Forstwirtschaft nutzt.

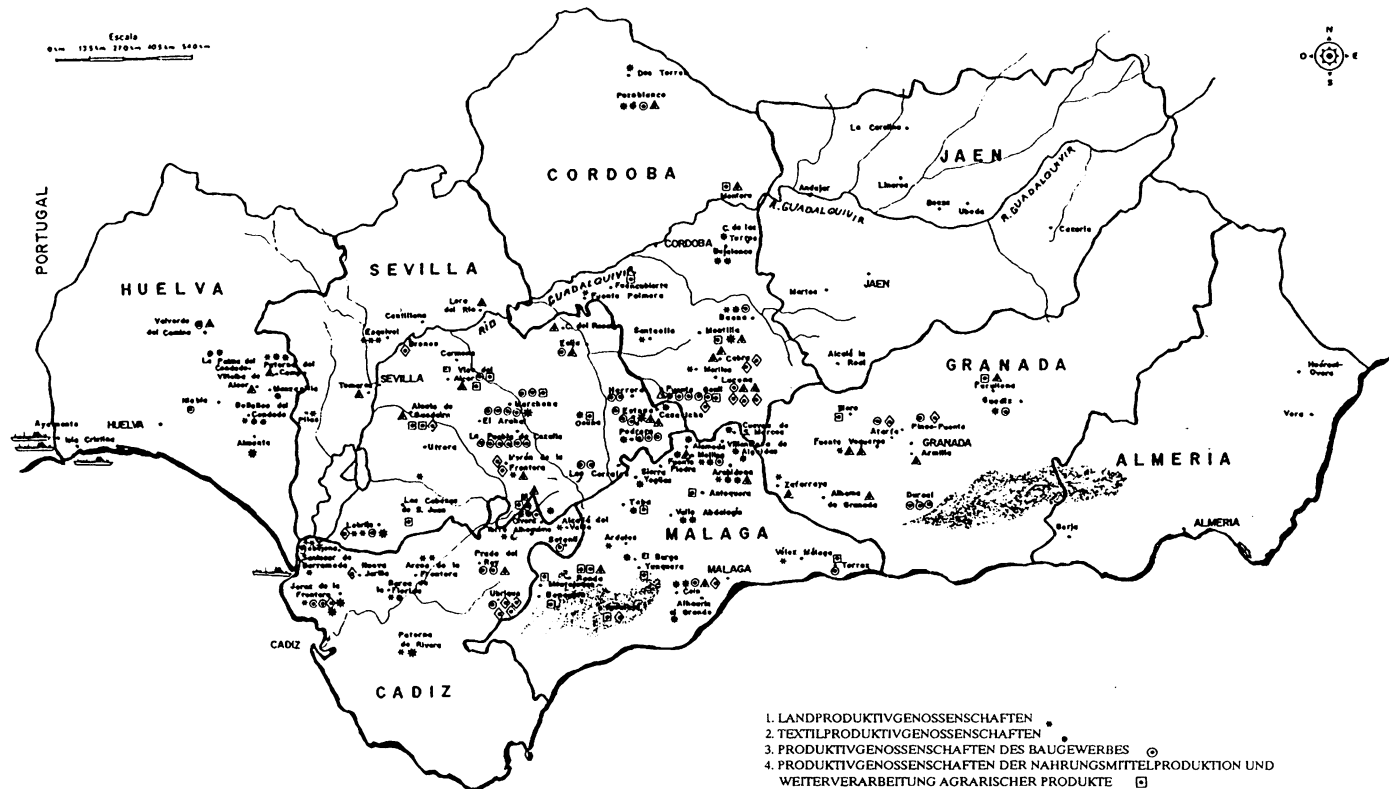
In zentraler Lage, eingerahmt durch die beiden Gebirgszüge, befindet sich die Ebene des Guadalquivir, die Lebensader für die Wirtschaft und die Menschen der Region. Der Fluß Guadalquivir nimmt seinen Lauf durch dieses weite Tal, in dem Ebenen (campiñas) und Auen (vegas) einander abwechseln und eine der fruchtbarsten landwirtschaftlich genutzten Gegenden Spaniens bilden. Es ist das Land, in dem der Großgrundbesitz vorherrscht. Darüberhinaus ist es das bevölkerungsreichste Gebiet Andalusiens. In den Ebenen gibt es große Bauerndörfer, die sehr weit auseinanderliegen ("agrotowns"). Die wichtigsten Bevölkerungszentren befinden sich in der Umgebung von Sevilla, dem Sitz der Regierung und des Regionalparlaments, am östlichen Rand der "Marismas" (ehemaliges, inzwischen trockengelegtes Sumpfgelände im Mündungsgebiet des Guadalquivir) und entlang der Bucht von Cádiz.

Das zweite Gebirgsmassiv, das Andalusien durchzieht, sind die Cordilleras Béticas. Sie bilden eine hohe Mauer, die die übrige Region vom mediterranen Andalusien trennt: eine schmale Ebene mit fruchtbaren Auen (La Vega de Vélez-Málaga, la Vega de Motril), wo optimale Boden-, Klima- und Bewässerungsbedingungen tropischen Anbau erlauben. In diesem östlichen Teil Andalusiens sind die landwirtschaftlich genutzten Flächen sowohl im Gebirge als auch an der Küste gleichmäßiger verteilt.

Trotz des ausgeprägten landwirtschaftlichen Charakters der andalusischen Region insgesamt (vgl. Abschnitt 2.3.: Andalusische Ökonomie), fehlen Teile mit größerer industrieller Entwicklung (Sevilla, Cádiz und Huelva bilden das Dreieck mit der größten Dichte) und mit weiter entwickelten Dienstleistungen (Sevilla und Málaga) nicht. Sie stehen im Gegensatz zum übrigen Teil, in dem die traditionellen Züge der andalusischen Ökonomie deutlicher hervortreten.

In diesem Kapitel soll versucht werden, drei Grundfragen zu erläutern, die wir als Voraussetzung für jede weitere Untersuchung ansehen: den Standort der Produktivgenossenschaften, die Gegenstand unserer Untersuchung sind, die Situation, in der sie in Erscheinung treten, und die Art der Produktionstätigkeit, die sie ausüben.

ANDALUCÍA



1. LANDPRODUKTIVGENOSSENSCHAFTEN
2. TEXTILPRODUKTIVGENOSSENSCHAFTEN
3. PRODUKTIVGENOSSENSCHAFTEN DES BAUGEWERBES
4. PRODUKTIVGENOSSENSCHAFTEN DER NAHRUNGSMITTELPRODUKTION UND WEITERVERARBEITUNG AGRARISCHER PRODUKTE
5. PRODUKTIVGENOSSENSCHAFTEN DER INDUSTRIELLEN PRODUKTION
6. PRODUKTIVGENOSSENSCHAFTEN DES HANDWERKS UND KUNSTHANDWERKS
7. PRODUKTIVGENOSSENSCHAFTEN FÜR MEERESZÜCHTUNGEN
8. PRODUKTIVGENOSSENSCHAFTEN ANDERER AKTIVITÄTEN

214 Produktivgenossenschaften wurden gemäß den erwähnten Auswahlkriterien bestimmt. Die Zahl ihrer aktiven Mitglieder beläuft sich auf 5.409, was der gleichen Anzahl an Arbeitsplätzen entspricht. In der folgenden Tabelle wird die gesamte arbeitende Bevölkerung erfaßt, die Gegenstand dieses Forschungsprojekts ist, und zwar getrennt nach Geschlechtern.

Tabelle 8: Anzahl der Produktivgenossenschaftsmitglieder nach Geschlecht

Anzahl der Mitglieder (n=05.818)		Anzahl der aktiven Mitglieder (n=5.409)	
Männer	Frauen	Männer	Frauen
3.625	2.193	3.322	2.087
62,3%	37,7%	61,4%	38,6%

Der zahlenmäßige Unterschied zwischen den beiden Gruppen zeigt, daß 409 der Mitglieder gegenwärtig nur nominelle Genossenschaftsmitglieder sind, d.h. sie üben innerhalb der Kooperativen keine wirtschaftliche Tätigkeit aus. Das Verhältnis zwischen Männern und Frauen von 3:2 ist überraschend in einer Gesellschaft wie der andalusischen, wo der Mann in erster Linie jedwede Arbeitstätigkeit ausübt, ein Thema, auf das wir später noch zurückkommen werden.

Die ländlichen Gebiete der Provinzen Cádiz, Córdoba, Granada, Huelva, Málaga und Sevilla umfassen den Bereich der ausgewählten Genossenschaften, die wie folgt verteilt sind.

Tabelle 9: Verteilung der Produktivgenossenschaften auf Provinzen (n=214)

% der PG's	Córdoba	Granada	Málaga	Sevilla	Cádiz	Huelva
	18,2	8,9	17,8	29,0	17,8	8,4

Diese ungleiche Verteilung in den jeweiligen Provinzen wird verständlicher, wenn die unterschiedlichen wirtschaftlichen Aktivitäten der erfaßten Produktivgenossenschaften mit einbezogen werden und die Frage nach der Bedeutung dieser Aktivitäten in den einzelnen Provinzen berücksichtigt wird. Diese wirtschaftlichen Aktivitäten sind in acht allgemeine Gruppen unterteilt - Land, Textil, Baugewerbe, Nahrungsmittelproduktion, industrielle Produktion, Kunsthandwerk, Meereszüchtungen und Sonstige - deren Eigenschaften im folgenden noch erläutert werden (vgl. 10.1.2.: Verteilung der Aktivitäten). Wenn man sich die Verteilung der 214 Genossenschaften nach den Gruppen ihrer wirtschaftlichen Aktivität anschaut, zeigt sich, daß einige dieser Gruppen klar überwiegen, während andere nur ganz schwach vertreten sind.

Tabelle 10: Verteilung der Produktivgenossenschaften nach Aktivitäten (n = 214)

% der PG's	Land	Textil	Bau	Nahrung	Ind. Prod.	Handw.	Meer	Andere
	14,5	18,7	24,8	11,7	15,0	9,8	1,9	3,7

Die Genossenschaften, deren wirtschaftliche Aktivität zum Textil- und Bausektor gehört, machen 43,3 % aller ausgewählten Kooperativen aus. Die Gründe dafür, daß es in diesen beiden Bereichen mehr Genossenschaften gibt, als bei denen, die eine andere Aktivität ausüben, sind hauptsächlich die Kosten und die berufliche Qualifikation, die bei der Wahl einer selbstverwalteten Tätigkeit einer Arbeitergruppe im ländlichen Milieu Andalusiens ausschlaggebend sind. Im ruralen Bereich Andalusiens gibt es kaum noch Dörfer, in denen nicht mindestens eine Textilgenossenschaft existiert: das Fehlen anderer Möglichkeiten der Beschäftigung von Frauen im Dorf selbst, zusammen mit den Vergünstigungen, die auswärtige Agenten für die Inbetriebnahme einer solchen Genossenschaft gewähren, ohne dafür Arbeitserfahrung oder Eigenkapital zu verlangen, sind die Hauptgründe für ihre Verbreitung.

Auch das Gewicht der Bautätigkeit - an sich ein Krisenbereich -, erklärt sich aufgrund der tatsächlichen Finanzierungsmöglichkeiten und der beruflichen Fähigkeiten, über die die Mehrheit der untersuchten Mitglieder zum Gründungszeitpunkt verfügte. Eine Genossenschaft des Baugewerbes kann ihre Tätigkeit mit wenigen Werkzeugen beginnen, und in ihr können Arbeiter integriert werden, die keinerlei Berufserfahrung haben.

Daß die Genossenschaften, die sich der Aktivität der Meereszüchtungen widmen, so schwach vertreten sind, erklärt sich aus dem Umstand, daß ihre Gründung im Zusammenhang mit einem Programm steht, das von der Generaldirektion für Fischerei der Junta de Andalucía durchgeführt wird und das erst seit kurzem wirksam ist. Es muß darauf hingewiesen werden, daß ihre geringe Anzahl (n = 4) bei der Interpretation der Ergebnisse und beim Vergleich mit anderen Aktivitätsgruppen zu berücksichtigen ist.

Das Gesamtbild des andalusischen Genossenschaftswesens wird klarer, wenn man die Aktivitäten nach den einzelnen Provinzen aufspaltet.

Anhand von Tabelle 11 kann man sehen, daß einige Provinzen innerhalb ihres Territoriums Genossenschaften mit ganz bestimmten wirtschaftlichen Aktivität auf sich konzentriert haben. Am auffälligsten ist das in der Provinz Sevilla, die 49,1 % der Genossenschaften des Baugewerbes aufweist. Dabei dürften zwei Gründe eine Rolle gespielt haben: Die in der Ebene von Sevilla traditionell stark vertretenen Landarbeiter konnten einerseits im Baugewerbe aktiv werden, als dieses ein noch aufstrebender Sektor war und auf dem Land immer weniger Arbeitskräfte gebraucht wurden. Andererseits gab es seinerzeit in der gleichen Provinz eine Entwicklung zum industriellen Abbau von Tonerde und zur Verarbeitung von Rohmaterial zu Baustoffen (Ziegelsteine, Dachziegel, usw.).

Die Provinzen Cádiz und Sevilla stellen auch 61,3 % der Landgenossenschaften. Zu diesem Sachverhalt haben verschiedene Faktoren zusammengewirkt. Dabei kam dem IRYDA eine besondere Bedeutung zu: Verpachtung von Parzellen in der Gegend der "Marismas" (Land zwischen der Stadt Sevilla und dem Meer, das nach der Trockenlegung einer alten Lagune, in die der Guadalquivir mündete, für den Anbau genutzt wurde), landwirtschaftliche Besiedlung in der "Vega del Guadalquivir" und staatliche Hilfen beim Kauf von Grundstücken. Letztere waren besonders umfangreich in der Provinz Cádiz, wo

die Landkooperativen dank der Vermittlung einer Beratungsstelle mit Sitz in Jeréz de la Frontera zahlreiche und bedeutende Darlehen für den Bodenerwerb erhielten.

In den Provinzen Cádiz und Córdoba finden sich, zu je gleichen Teilen, 57,2 % der Handwerksgenossenschaften. Handwerkliche Tätigkeiten mit langer Tradition in beiden Provinzen wie Lederkunsth Handwerk (Cádiz) und Bronze gießerei (Córdoba) sind die Gründe für die starke Dominanz dieses Aktivitätsbereichs.

Tabelle 11: Verteilung der Produktivgenossenschaften nach Aktivitäten auf die Provinzen (n = 214)

% der PG's	Land (n = 31)	Textil (n = 40)	Bau (n = 53)	Nahrung (n = 25)	Ind.Prod. (n = 32)	Handw. (n = 21)	Meer (n = 4)	Andere (n = 8)
Córdoba	12,9	20,0	13,2	20,0	25,0	28,6	-	12,5
Granada	6,5	2,5	11,3	8,0	18,8	9,5	-	-
Málaga	12,9	40,0	5,7	36,0	12,5	9,5	-	-
Sevilla	25,8	10,0	49,1	28,0	28,1	23,8	-	37,5
Cádiz	35,5	10,0	17,0	8,0	6,3	28,6	25,0	37,5
Huelva	6,5	17,5	3,8	-	9,4	-	75,0	12,5

Ein anderes auffälliges Beispiel für die Konzentration von Aktivitäten ist das Übergewicht des Textilsektors (40 %) und der Gruppe der Nahrungsmittelproduktion (36 %) in der Provinz Málaga. Die Textilgenossenschaften haben in dieser Provinz aufgrund traditioneller Strukturen und verschiedenen privaten und kirchlichen Förderungseinrichtungen besondere Anreize für ihre Gründung vorgefunden. Der beträchtliche Prozentsatz an Genossenschaften, die sich der Produktion von Nahrungsmitteln widmen, erklärt sich in Málaga aus der Nähe eines breiten und verschiedenartigen Marktes, wie ihn die Mittelmeerküste darstellt. Für ihn ist ein großer Teil der Produktion dieser Genossenschaften bestimmt.

Schließlich zeigt die Tabelle, daß 75 % der Genossenschaften für Meereszuchtungen (was allerdings lediglich 3 PG's entspricht) an den Küsten der Provinz Huelva angesiedelt sind, d.h. allesamt an der atlantischen Küste.

Eine andere Frage bezieht sich darauf, wie lange diese Genossenschaften bereits existieren. In Tabelle 12 kann man als auffälligstes Merkmal feststellen, daß die Gründung der Mehrheit der ausgewählten Genossenschaften in der unmittelbaren Gegenwart erfolgt ist.

76,2 % der Genossenschaften wurden seit 1976 gegründet. Dieses Jahr war von zwei Ereignissen geprägt, die sich auf die Genossenschaftsbewegungen auswirkten. Einerseits hatte sich die nationale Wirtschaftskrise zugespitzt. Überdies trat zu den bereits hohen Arbeitslosenquoten noch das Problem der massiven Rückkehr von Emigranten hinzu. In zweiter Linie hatte die öffentliche Verwaltung das für Anleihen und Subventionen vorgesehene Haushaltsbudget im Vergleich zum vorausgegangenen Zeitraum erheblich erhöht.

Beide Charakteristika sind insbesondere im Gründungsprozeß von Land- und Meereskooperativen zu beobachten. 90,4 % der Landgenossenschaften sind seit 1976 gegründet worden, als es schon offizielle Finanzierungsrichtlinien zum Erwerb von Land gab. Auch die Gründung der Meeresgenossenschaften steht in Zusammenhang mit einem allgemeinen Förderungsprogramm, das ab 1983 wirksam wurde. Sie sind als Alternative zu der in Krise geratenen Fischerei zu werten. Ihre Anzahl ist seit 1984 stetig im Steigen begriffen.

Tabelle 12: Verteilung der Produktivgenossenschaften nach Aktivität und Gründungsjahr (n=214)

% der PG's	Land (n=31)	Textil (n=40)	Bau (n=53)	Nahrung (n=25)	Ind.Prod. (n=32)	Handw. (n=21)	Meer (n=4)	Andere (n=7)
1954-60	3,2	-	-	4,0	6,3	-	-	-
1956-65	-	2,5	1,9	4,0	15,6	9,5	-	-
1966-70	-	10,0	7,6	8,0	12,5	14,3	-	12,5
1971-75	6,5	17,5	11,3	8,0	3,1	4,8	-	-
1976-80	45,2	47,5	47,2	48,0	34,4	38,1	25,0	25,0
1981-85	45,2	22,5	32,1	28,0	28,1	33,3	75,0	62,5

Die Genossenschaften, die von diesen allgemeinen Tendenzen abweichen, finden sich zum größten Teil in den Aktivitätsgruppen Textil, industrielle Produktion und Handwerk. Bei den beiden letztgenannten Gruppen sind es hauptsächlich jeweils bestimmte Branchen, die das Zustandekommen dieses Ergebnisses beeinflussen haben, nämlich die Möbelfabriken bei der industriellen Produktion und die Lederwaren beim Handwerk. Die Mitglieder dieser PG's haben im allgemeinen bereits vor der Genossenschaftsgründung in einem Unternehmen gleicher Aktivität gearbeitet. Der Konkurs des Unternehmens und der darauffolgende Verlust des Arbeitsplatzes waren hier meist entscheidend für den Zusammenschluß der Arbeitergruppe zu einer Genossenschaft (rescue cooperatives).

Wie bereits angedeutet, wurde seit 1975 die Rückkehr der Emigranten aus den Ländern Mitteleuropas (Holland, Deutschland, Frankreich und der Schweiz) zu einem Problem, das noch zu der bereits kritischen Wirtschaftslage des Landes hinzukam. Der größte Teil der nach Spanien zurückkehrenden Emigranten ist andalusischer Herkunft. Darüber darf der Wohnort, der nach der Rückkehr gewählt wird, nicht hinwegtäuschen (Castillo 1980). Viele Andalusier, die sich in ihrem Heimatort niederlassen wollten, fanden in der Gründung einer Produktivgenossenschaft eine Möglichkeit zur endgültigen Rückkehr. Allerdings machen jene andalusischen Genossenschaften, deren Mitglieder ganz oder zum größten Teil Remigranten aus einem europäischen Land sind, nur 4,8 % der ausgewählten Kooperativen (mit einer Mitgliederzahl von 184 Personen) aus.

Diese Zahl sagt nichts aus über die vielen miterfaßten Remigranten, die als Rückkehrstrategie die Integration in eine bereits in ihrem Dorf bestehende und/oder durch dessen Einwohner eingerichtete Genossenschaft gewählt haben. Das war in 77 untersuchten Kooperativen der Fall, unter ihren Mitgliedern befanden sich insgesamt 402 ehemalige Daueremigranten.

Die reinen Emigrantenkooperativen sind besonders interessant, weil sie in jedem Fall das Resultat eines gemeinsamen Rückkehrplans gewesen sind. Die Art, wie dieser Plan verwirklicht wurde, variiert von Fall zu Fall. Einige dieser Genossenschaften sind das Ergebnis offizieller Rückkehrprogramme, die von beiden Ländern (Spanien und einem Gastland) subventioniert wurden, andere, und zwar die Mehrheit, wurden durch die Initiative und mit Hilfe der gesparten Finanzmittel der Emigranten selbst gegründet.

Anhand der nachfolgenden Karte läßt sich feststellen, daß der geographische Standort aller dieser Genossenschaften mit Ausnahme einer einzigen, die in der Provinz Granada

liegt, auf die Provinzen Cádiz und Málaga beschränkt ist. Das Hauptmerkmal dieser Genossenschaftsgruppe scheint eine fehlende Variationsbreite zu sein, denn die von der Mehrheit der Emigranten gewählten Aktivitäten beschränken sich auf die Bereiche der Agrar- und Nahrungsmittelproduktion.

10.2. Verteilung der Aktivitäten

10.2.1. Landproduktivgenossenschaften

Die Mehrheit dieser Kooperativen liegt in den fruchtbaren Gebieten der Ebenen (campiña) von Cádiz, Sevilla und Córdoba und erstreckt sich bis zum Ostteil der Provinz Huelva. In dieser ausgedehnten Zone befindet sich der größte Teil des ausschließlich landwirtschaftlich genutzten Bodens in Andalusien. Es ist gleichzeitig das Gebiet, in dem der Großgrundbesitz vorherrscht und es daraus folgend einen größeren Bevölkerungsteil gibt, der keinen Besitz hat und von den landwirtschaftlichen Aktivitäten als Lebensunterhalt abhängig ist. Einige wenige dieser Genossenschaften finden sich auch in Gebirgsgebieten, wo die Nutzung gemischt (Acker- und Weideland) ist und der Grundbesitz eher eine minifundistische Struktur aufweist.

Die Gruppe, die in den folgenden Tabellen mit "Land" bezeichnet wird, besteht aus all jenen Produktivgenossenschaften, die eine landwirtschaftliche Aktivität ausüben (24 Genossenschaften), Viehzucht (3 Genossenschaften) oder beides zusammen betreiben (4 Genossenschaften). Den Zielsetzungen dieser Forschung entsprachen nur solche Genossenschaften, bei denen die verfügbaren Produktionsmittel, der Boden und/oder das Vieh gemeinsames Vermögen der Kooperative waren. Es wurden also diejenigen Landgenossenschaften nicht berücksichtigt, die durch den Zusammenschluß mehrerer Landbesitzer oder von Viehzüchtern gegründet wurden, mit dem Ziel, sich bessere Dienstleistungen zunutze machen (Maschinen, Vertrieb der Produkte, usw.), und somit ihre eigenen Betriebe in stärkerem Umfang fördern zu können (Förderungsgenossenschaften).

In die Gesamtstudie sind zwei Genossenschaften, "La Pequeña Holanda" (Arcos de la Frontera (Cádiz)) und "Santiago Apóstol" (Fuente Vaqueros (Granada)), einbezogen, die aufgrund ihres erfolgreichen Funktionierens zwar als die Paradeperle des andalusischen Genossenschaftswesens gelten, allgemein aber wenig über die charakteristischen Strukturmerkmale und die Problematik der durchschnittlichen Landgenossenschaften aussagen.

"La Pequeña Holanda", deren Gründung auf ein Rückkehrprojekt von Emigranten zurückgeht, das durch die holländische und spanische Regierung subventioniert wurde, und "Santiago Apóstol", deren Ursprung und Zielsetzungen eine mystisch-religiöse Ausrichtung haben, sind außergewöhnliche, untypische Fälle, und nicht zuletzt aus diesem Grund blieben diese beiden Genossenschaften bei der Auswahl der Fallstudien unberücksichtigt.

Die Mehrzahl der Landgenossenschaften hat eine kleine Mitgliederzahl. Bei 61,3 % von ihnen liegt sie nicht höher als 10. Fast alle Mitglieder, mit Ausnahme derjenigen, die als Emigranten in einem anderen Wirtschaftszweig gearbeitet haben, waren schon seit jeher in der Landwirtschaft beschäftigt, und zwar als Tagelöhner ("jornaleros").

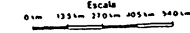
Größe und Qualität des zur Verfügung stehenden Bodens sind von Genossenschaft zu Genossenschaft verschieden, wobei allgemein die Meinung vorherrscht, daß er nicht ausreicht, um allen Mitgliedern Vollbeschäftigung zu ermöglichen. Außerdem fehlt der Aktivität die arbeitsspezifische Spezialisierung: Die Arbeit wird einerseits nach den traditionellen Methoden landwirtschaftlicher Tätigkeiten in Andalusien organisiert, andererseits verfügt die Mehrheit dieser Kooperativen nicht über geeignete landwirtschaftliche Maschinen.

ANDALUCÍA



- Produktivgenossenschaften, die wegen ihres erst für 1986 vorgesehenen Arbeitsbeginns nicht in die Studie aufgenommen werden konnten

ANDALUCÍA



1. LANDPRODUKTIVGENOSSENSCHAFTEN *

Land als Eigentum oder in Pacht zu bekommen, ist das Hauptproblem, dem sich die Mitglieder gegenübersehen, wenn es darum geht, mit der Aktivität der Genossenschaft zu beginnen. Nur mit Hilfe von offiziellen Institutionen, die Anleihen oder Subventionen für den Kauf eines Landgutes gewähren oder Ländereien verpachten, können die meisten der Landkooperativen überhaupt erst die Arbeit aufnehmen. Dieses erste Hindernis wird auch nach seiner Überwindung weiterhin das zukünftige Leben der Genossenschaft beeinflussen und bestimmen: denn die Rückzahlung der entstandenen Schulden macht es in vielen Fällen unmöglich, eine Kapitalgrundlage zu schaffen und zwingt die Kooperativen einerseits, weiterhin um Anleihen nachzusuchen (für jede Erntesaison: Kauf von Saatgut, Düngemitteln, Pflanzenschutzmitteln, etc.) und andererseits, eine maximale Nutzung des Bodens zu betreiben, was auf lange Sicht negative Auswirkungen auf die Produktivität/Rentabilität des Bodens hat.

10.2.2. Textilproduktivgenossenschaften

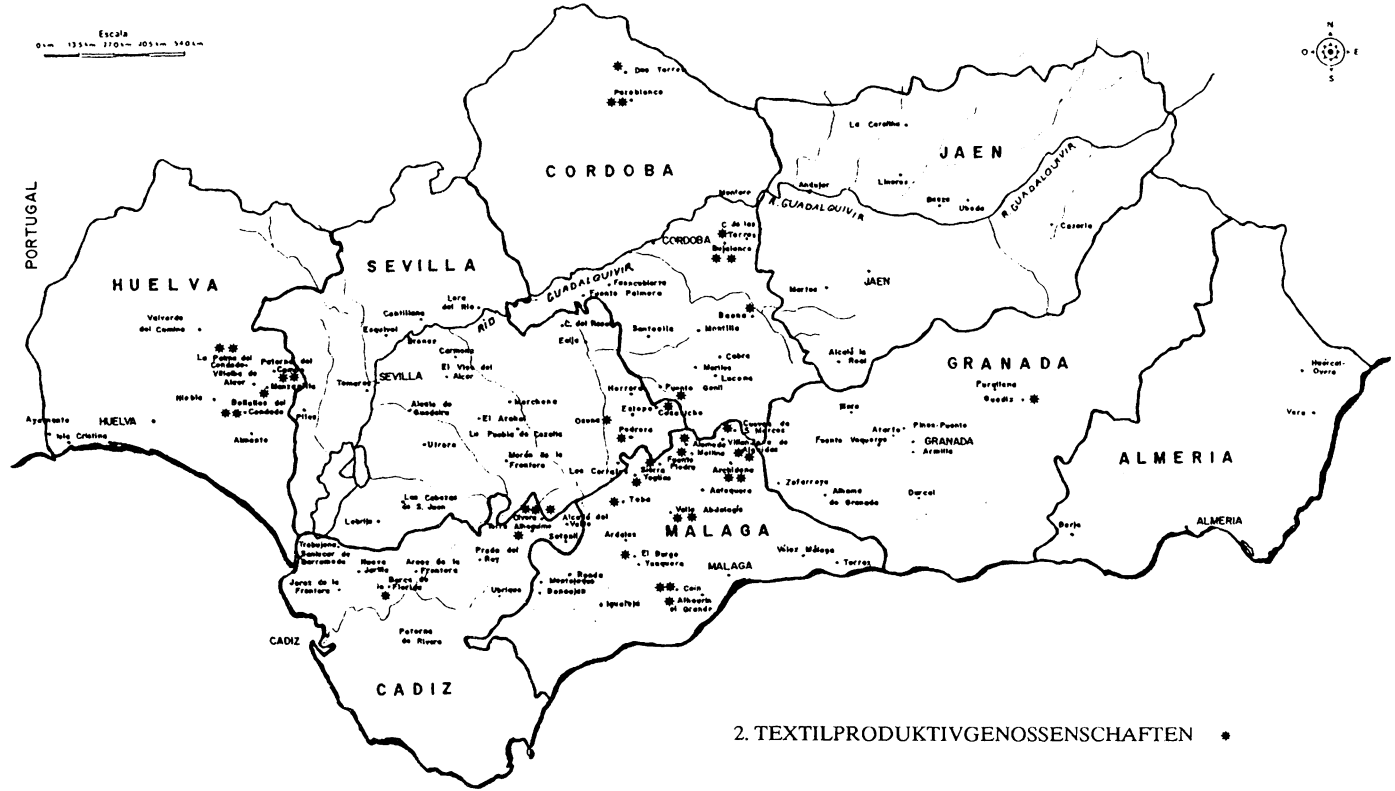
Textilgenossenschaften sind über den ganzen ruralen Bereich Andalusiens verteilt, auch wenn dies in dieser Klarheit aus der Karte nicht hervorgeht, da aufgrund unserer Auswahlkriterien viele nicht in diese Studie einbezogen wurden (vgl. Abschnitt 9). Dagegen ist in Übereinstimmung mit der Realität doch eine größere Konzentration der Textilgenossenschaften in der gesamten Provinz Málaga und der sie umgebenden Gebiete zu erkennen. Dazu trug die Kirche bei, die über die Caritas eine aktive Rolle bei der Förderung und materiellen Unterstützung der Textilproduktivgenossenschaften in Málaga spielte. Gleichzeitig wurde in der Provinz Málaga eine Stiftung (PADIMA) tätig, deren Ziel es ist, wirtschaftliche Aktivitäten in den ländlichen Gebieten zu fördern.

Ein Merkmal, das diese Genossenschaften von den übrigen unterscheidet, ist die Tatsache, daß sie die einzige Möglichkeit weiblicher Beschäftigung im ländlichen Milieu bieten. Einer Textilgenossenschaft beizutreten, ist die einzige Alternative für eine Frau, die eine bezahlte Arbeit ausüben und gleichzeitig weiterhin im Dorf bleiben möchte. Die Aktivitäten, die traditionell die weibliche Arbeitskraft beansprucht haben, landwirtschaftliche Arbeiten und Haushaltstätigkeiten, werden von den jüngeren Generationen nicht mehr besonders geschätzt.

Innerhalb der Kooperativen dieses Tätigkeitsbereiches findet sich der höchste Prozentsatz zahlenmäßig großer Genossenschaften (30 % haben mehr als 50 aktive Mitglieder). Diese Genossenschaftsgruppe hat das jüngste Durchschnittsalter im Vergleich zu den Mitgliedern der Genossenschaften anderer Aktivitäten. Das kommt nicht nur daher, daß die Frauen sehr jung der Genossenschaft beitreten, d.h. gleich nach Beendigung der Schulpflicht, sondern auch weil ihre Zugehörigkeit zu der Genossenschaft aufgrund eigener Familiengründung oft nur vorübergehend ist und die freiwerdenden Stellen durch neue Mitglieder besetzt werden. Die überwiegende Mehrheit erlernt das Handwerk in der Genossenschaft selbst. Die Produktion erfolgt als Fließbandarbeit, und jedes Mitglied muß ein Tagespensum erreichen, das sich bei Nichteinhaltung als Lohnkürzung auswirkt.

Ein sehr problematisches Kennzeichen dieser Genossenschaften ist ihre fehlende Autonomie als Wirtschaftseinheiten. In der Regel sind sie von einem auswärtigen Agenten oder Zwischenhändler abhängig, der die Produktionsbedingungen diktiert (Umfang, Preise, etc.), das Arbeitsmaterial liefert (Stoffe und auszuführende Modelle) und in vielen Fällen auch der Eigentümer der Produktionsmaschinen ist. Überwiegend stammen die Aufträge von einem oder mehreren Textilunternehmen oder Kaufhäusern. Einige von ihnen sind Firmen, die in Spanien großes Ansehen genießen und manchmal ihren Firmensitz sogar außerhalb der Grenzen der andalusischen Region haben.

ANDALUCÍA



2. TEXTILPRODUKTIVGENOSSENSCHAFTEN *

10.2.3. Produktivgenossenschaften des Baugewerbes

Diese Gruppe wird aus Genossenschaften gebildet, die sich der Bautätigkeit widmen, Baumaterialien herstellen oder in der Produktion von Ziegelsteinen tätig sind (Ziegeleien). Jede dieser Teilgruppen hat zwar besondere Merkmale, wir sind indessen der Ansicht, daß sie wegen der Zugehörigkeit ihrer Aktivitäten zum Baugewerbe insgesamt, auch von derselben Problematik betroffen und dem Auf und Ab der andalusischen Bauwirtschaft unterworfen sind.

Die Mehrheit der Genossenschaften dieses Aktivitätsbereichs konzentriert sich auf ein Gebiet im Inneren Andalusiens, fernab von jenen Zentren, in denen die Bautätigkeit besonders intensiv gewesen ist. Eine Ausnahme bildet das Stadtgebiet von Sevilla. Überwiegend liegen sie in der Ebene von Córdoba und Sevilla, wo die latifundistische Bodenbesitzstruktur vorherrscht und sich die Landarbeiterbevölkerung konzentriert. Die Tatsache, daß sich gerade in diesem Gebiet die Genossenschaften ausbreiten, ist dadurch zu erklären, daß das Baugewerbe einen großen Teil der ländlichen Arbeiter anzog, der seinerseits in der Landarbeit keine Verwendung mehr fand, während sich in der Zeit zwischen 1964 und 1975 eine starke Bautätigkeit entfaltete. Von landwirtschaftlichen Arbeiten zum Bau zu wechseln, war leicht, und tatsächlich haben viele Landarbeiter oder Maurer beide Aktivitäten abwechselnd ausgeübt, wobei sie sich nach dem jeweiligen günstigeren Arbeitsangebot richteten.

a) Produktivgenossenschaften des Baugewerbes

Die Genossenschaften, deren spezifische Aktivität die Bautätigkeit ist, bilden die Mehrheit (28 Genossenschaften) innerhalb der Gruppe des Baugewerbes. Die Mitgliederzahlen dieser Genossenschaften sind sehr unterschiedlich, aber 60,5 % von ihnen haben nicht mehr als 20 Mitglieder. Überwiegend sind die Gründer arbeitslose Land- und Bauarbeiter; die meisten von ihnen sind ohne spezielle Qualifikation in diesem Sektor.

Im allgemeinen sind es Genossenschaften, die mit einer geringen Grundausrüstung begannen. Oft brachten die Mitglieder ihre eigenen Werkzeuge mit, und auch jetzt noch führt ein großer Teil von ihnen seine Tätigkeit mit mangelhaften technischen Mitteln aus. Die Mehrheit der Baugenossenschaften mußte und muß mit großen Schwierigkeiten kämpfen, um weitermachen zu können.

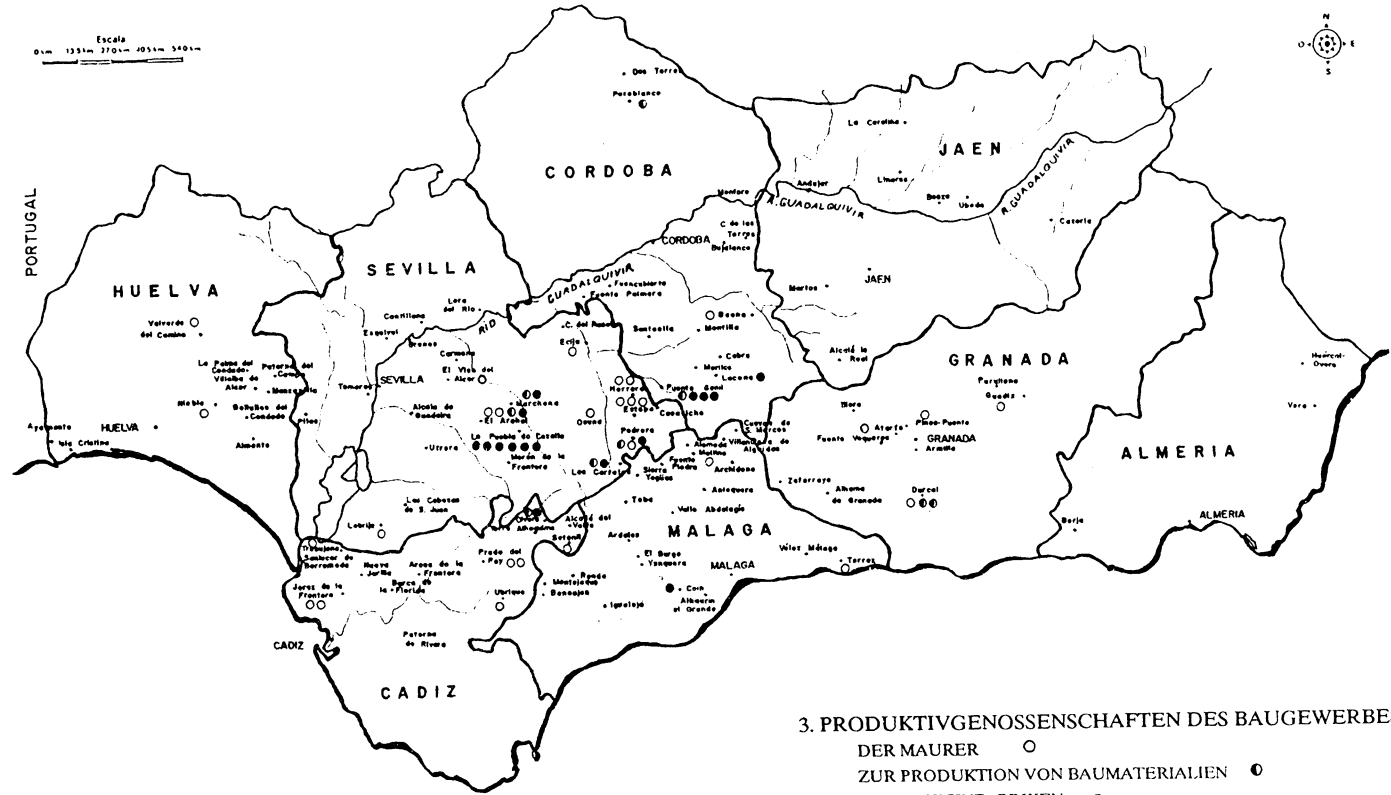
In der herrschenden, allgemeinen Krisensituation geht die größte Bauaktivität im Augenblick von der öffentlichen Verwaltung aus, aber viele dieser Genossenschaften bringen nicht die nötigen Voraussetzungen mit, um konkurrenzfähig zu sein und den Zuschlag für eines dieser öffentlich geförderten Bauvorhaben zu erhalten. Die Konkurrenz mit privaten Bauunternehmen bei der Ausschreibung von Bauvorhaben bringt sie in eine ungünstige Lage, da ihnen im Gegensatz zu jenen das Spezialisierungsniveau und die Erfahrung mit einigermaßen bedeutenden Bauarbeiten fehlt. Die geringe Qualifikation des Personals und das Fehlen technischer Ausrüstung führen zu einer mangelhaften Organisation der Arbeit. Nur solche Genossenschaften, die ihre innere Organisation unternehmerischen Maßstäben angepaßt haben und auf einem hohen fachlichen Niveau stehen, entwickelten sich ohne nennenswerte Probleme.

b) Produktion von Baumaterialien

Für die Mehrzahl der Mitglieder ist die Tätigkeit, die sie ausüben, neu, auch wenn man bei derartigen Genossenschaften nicht selten frühere Bauarbeiter findet.

Im Unterschied zu den beiden anderen baubezogenen Genossenschaftsgruppen, haben

ANDALUSIA



diese Kooperativen anscheinend nicht so stark mit den Auswirkungen der Krise zu kämpfen. Die Tatsache, daß sie alle auf die Herstellung eines Produkts spezialisiert sind (Terrassen-Platten, Betonträger, etc.), ohne Konkurrenz in ihrem Gebiet arbeiten und es außerdem verstanden haben, für den Herstellungsprozeß ein angemessenes Maß an Mechanisierung einzuführen, hat bedeutend zu ihrem geschäftlichen Erfolg beigetragen.

c) Ziegelsteinfabriken

Diese Genossenschaften befinden sich in einem Gebiet mit reichen Vorkommen an tonhaltiger Erde, so wie in Puebla de Cazalla (Sevilla) und Puente Genil (Córdoba), wo sich schon seit altersher eine Ziegelsteinindustrie befand. Die soziale Zusammensetzung dieser Genossenschaften steht im Zusammenhang zu ihrem Gründungszeitpunkt. Die ältesten Genossenschaften wurden von Landarbeitern und einer großen Anzahl Emigranten gebildet; für sie alle war die Herstellung von Ziegelsteinen eine bis dahin unbekannte Tätigkeit. Dagegen sind die Kooperativen, die seit 1980 entstanden, vornehmlich aus Konkursunternehmen hervorgegangen, die vorher dieselbe Aktivität ausgeübt hatten. Die ehemaligen Arbeiter mit langer Berufserfahrung erwarben die Einrichtungen von den Fabrikbesitzern, um so die Schließung und den damit verbundenen Verlust des Arbeitsplatzes zu verhindern.

Das Produktionssystem dieser Fabriken ist wenig rational und teuer. Sie arbeiten immer noch nach "vorsintflutlichen" Methoden, die eine hohe Anzahl an Arbeitskräften erfordern. Deshalb existiert auch keine einzige kleine Genossenschaft (bis zu 10 Mitgliedern). Vielmehr sind alle Genossenschaften mittlerer Größe (43,8 % bis zu 20 Mitgliedern und 56,2 % bis zu 30 Mitgliedern).

Was nun den Vertrieb ihres Produkts angeht, so führen diese Genossenschaften den Konkurrenzkampf durch niedrige Preise, was auf dem Markt zu einer Destabilisierung der Verkaufspreise für Ziegelsteine geführt hat. Die Folge war, daß viele von ihnen ihre Produkte unter den Herstellungskosten zu verkaufen gezwungen waren. Dieser ersten Krise des Ziegeleisektors sind schon einige Genossenschaften zum Opfer gefallen. Im Herbst 1985 hing die zukünftige Lage dieser Fabriken von den Ergebnissen eines Neuordnungsplans für diesen Wirtschaftssektor ab, der vom IPIA entworfen wurde.

10.2.4. Produktivgenossenschaften der Nahrungsmittelproduktion

Diese Tätigkeit umfaßt die Produktion von Lebensmitteln durch Weiterverarbeitung tierischer oder pflanzlicher Rohstoffe. Das gemeinsame Merkmal aller vier Untergruppen innerhalb dieses Tätigkeitsbereichs ist ein Produktionsstil, der zwischen manueller Fertigung und vollständiger Mechanisierung (manufaktuelle Fertigung) schwankt.

Gemäß ihrer geographischen Lage gibt es zwei Zentren, auf die sich diese Aktivität besonders konzentriert. Zum einen sind es die Gemeinden in der Umgebung von Sevilla, und es ist gerade dieses Wirtschaftszentrum, auf das ein Großteil der Produktion dieser Genossenschaften ausgerichtet ist. Das andere Zentrum liegt in der Serranía de Ronda und ihren Ausläufern. Hier wurde der größte Teil der Genossenschaften zur Herstellung von Wurstwaren gegründet. Die Höhenlage dieser Dörfer bietet ideale klimatische Bedingungen für die Herstellung derartiger Produkte, die überdies nach den traditionellen Methoden dieser Gegend erfolgt.

a) Wurstfabriken

Bei den Genossenschaften dieser Art fällt zunächst der hohe Anteil von Remigranten als

Gründungsmitglieder auf. Diese Tatsache könnte zu der Annahme verleiten, daß ihre Wahl wegen einer im Ausland erworbenen Erfahrung auf diese Aktivität gefallen war, was aber nur in einem Fall zutrifft. Die Entscheidung zur Wurstherstellung ist in der Regel von drei Faktoren abhängig:

- (1) Die günstige geographische Lage der Dörfer, die nah genug zu den Touristikzentren der Mittelmeerküste und damit zu einer bedeutenden Absatzzone liegen. Gleichzeitig ist das kühlere Klima in der Höhenlage für die Fleischverarbeitung und Schinkenproduktion von Vorteil.
- (2) Nicht zuletzt aus diesem Grunde verfügen diese Dörfer über eine langjährige Tradition in der Herstellung von Wurstwaren, so daß hier die Genossenschaftsmitglieder über entsprechende Kenntnisse verfügen.
- (3) Eine starke Gründungsmotivation ging von ein oder zwei früh gegründeten Kooperativen in dieser Zone aus, die für die nachfolgenden Gründungen als Vorbild und Hilfe wirkten.

Die Mehrzahl der Mitglieder hat die Produktionsmethoden erst erlernt, nachdem die zukünftige Aktivität der Genossenschaft entschieden war. Dieses Handwerk kann leicht erlernt werden, da die Zulieferfirmen der Gewürzmischungen ihnen Rezepte und zeitweise technische Berater zur Verfügung stellen. Außerdem gibt es in Salamanca eine angesehene Berufsschule, die einige Mitglieder besucht haben.

Im allgemeinen handelt es sich um Genossenschaften mit geringer Mitgliederzahl, die gezwungen sind, die Arbeitskraft jedes einzelnen Mitglieds optimal einzusetzen und zu nutzen. Diejenigen Mitglieder, die produzieren, bleiben immer vor Ort am Arbeitsplatz, und einige andere, die im allgemeinen wegen ihrer persönlichen Qualitäten ausgesucht wurden, widmen sich dem Vertrieb der Produkte und befinden sich immer außerhalb der Fabrik. Die Grundlage für den Erfolg dieser kleinen Genossenschaften liegt im Aufbau eines Kundennetzes in den umliegenden Dörfern und den Touristenzentren an der Küste von Málaga.

b) Geflügelschlachtereien

Diese Aktivität, von zwei Genossenschaften ausgeführt, besteht in der täglichen Schlachtung von Hähnchen und ihrer anschließenden Verteilung. Zu Beginn dieses Jahrzehnts gegründet, beruht ihr wirtschaftlicher Erfolg auf einem guten Vertriebsnetz. In beiden Fällen war die bereits vorhandene Erfahrung und die Kenntnis des Marktes entscheidend für die Organisationsstruktur der Kooperative und die Rationalisierung der Produktion.

Die eine Genossenschaft (13 Mitglieder) entstand aus der Schließung eines Unternehmens gleicher Aktivität. Die andere (7 Mitglieder) verdankt ihr Entstehen der Initiative ihres Präsidenten, dessen langjährige Berufserfahrung die anfängliche Unwissenheit der übrigen Mitglieder, alles Neulinge in diesem Aktivitätsbereich, ausgleichen konnte. Beide Genossenschaften sind - um ihr Produktionsniveau halten zu können - auf Angestellte angewiesen, deren Anzahl die Zahl der Mitglieder übertrifft.

c) Konserven/Trockenfrüchte

Die trotz eines günstigen Marktes in Andalusien überraschend geringe Anzahl dieser Genossenschaften für die Verarbeitung und den Verkauf von Nahrungsmitteln ist auf das große Investitionsvolumen zurückzuführen, das für ihre Inbetriebnahme erforderlich ist und nur von wenigen Genossenschaftsmitgliedern aufgebracht werden kann.

ANDALUCÍA



Der Produktionsvorgang ist einfach und bereits vorhandenen Arbeitserfahrungen in diesem Bereich kommt nur eine geringe Bedeutung zu. Obwohl es Genossenschaften mit umfangreicher Mitgliederzahl sind, ist im Augenblick keine davon in der Lage, alle Mitglieder gleichzeitig zu beschäftigen.

d) Bäckereien/Gebäckfabriken

Beide Genossenschaftsarten gehören zwar derselben Branche an, diejenigen jedoch, die Brot herstellen, unterscheiden sich in ihrer Zusammensetzung und ihren besonderen Merkmalen von den Gebäck produzierenden Kooperativen.

Die Bäckereigenossenschaften wurden fast ausschließlich von Personen gegründet, die jahrelang als Bäcker gearbeitet hatten und sich zu einem bestimmten Zeitpunkt zu einer Genossenschaft zusammenschlossen, ohne dabei die Produktionsmethoden oder die Aktivität, die sie bisher ausgeführt hatten, zu verändern. Nur ausnahmsweise wurde die eine oder andere Kooperative durch frühere Arbeiter einer Brotfabrik in Folge der Konkurserklärung des Unternehmens in Gang gesetzt.

Im Gegensatz dazu wurden die Genossenschaften, die zur Gruppe der Gebäckfabriken zählten, von berufsunerfahrenen Mitgliedern mit einem viel niedrigeren Durchschnittsalter als dem der Bäcker gebildet. Die Produktionsmethoden und andere Kenntnisse für diese Tätigkeit wurden erst nach der Gründung der Genossenschaft erlernt. Die Mitgliederzahl der meisten Genossenschaften (58,3 %) dieser Art beträgt nicht mehr als 10 Personen.

10.2.5. Produktivgenossenschaften der industriellen Produktion

Die allgemeine Bezeichnung "industrielle Produktion" umfaßt alle jene Genossenschaften, deren wirtschaftliche Aktivität durch die industrielle Produktionsweise von Gütern gekennzeichnet ist. Ihre geographische Verteilung zeigt keinen nennenswerten Aspekt. Nur bei der Gruppe, die sich mit der Herstellung von Möbeln beschäftigen, fällt auf, daß sie besonders häufig in den Provinzen Huelva und insbesondere Sevilla vorkommen.

a) Möbelfabriken

Je nach der Ausgangssituation der einzelnen Mitglieder kann man zwei Arten von Genossenschaften unterscheiden: diejenigen, die in Folge einer Unternehmenskrise aus einer früheren Möbelfabrik entstanden (Konkurs des Unternehmens oder Repressalien gegen eine Gruppe dort beschäftigter Arbeiter), und solche, die durch den Zusammenschluß mehrerer, früher selbständig arbeitender Schreiner mit der Absicht gegründet wurden, sich durch die Einführung industrieller Methoden bei ihrem Produktionsvorgang zu verbessern. In beiden Fällen entwickelten die Mitglieder also eine Aktivität, für die sie bereits vorher qualifiziert waren.

Die Größe dieser Genossenschaften ist verschieden; trotz aller Unterschiede in der Zahl der aktiven Mitglieder, ist der Anteil der großen Kooperativen verglichen mit anderen Gruppen höher.

b) Verpackungsherstellung

Das Geschäftsziel besteht in der Herstellung und im Verkauf von Verpackungen aus Holz, beispielsweise für den Obsthandel (4 Genossenschaften), und von Plastiktüten (2 Genos-

ANDALUCÍA



senschaften). Es sind Genossenschaften mit einem niedrigen Durchschnittsalter, deren Mitglieder mit Ausnahme einer Kooperative diese Tätigkeit zum ersten Mal ausüben. Unter allen ist besonders die Genossenschaft von Cañada Rosal (Sevilla) wegen der Anzahl der für Landarbeiter geschaffenen Arbeitsplätze (150 Mitglieder) hervorzuheben.

c) Industrielle Produktion anderer Produkte

Sehr unterschiedlich sind die Artikel, die die Genossenschaften dieser Gruppe herstellen: Herstellung und Verpackung von Würfelzucker für Bars und ähnliche Einrichtungen (2 Genossenschaften); Produktion von Konditoreimaschinen (1 Genossenschaft); Produktion von Kühlschränken und jeder Art von Einrichtungen für das Gastgewerbe (1 Genossenschaft); Herstellung von Gummihandschuhen (1 Genossenschaft).

Ein Teil dieser Genossenschaften entstand aus in Konkurs gegangenen Unternehmen, so daß die Mitglieder von daher bereits qualifiziert waren. Es sind ausschließlich kleine Genossenschaften (Produktion von Verpackungshüllen und Konditoreimaschinen). Bei den beiden anderen Kooperativen üben die Mitglieder ihre berufliche Tätigkeit zum ersten Male aus. Beides sind Genossenschaften, die eine hohe Anzahl aktiver Mitglieder beschäftigen.

10.2.6. Produktivgenossenschaften des Handwerks und Kunsthandwerks

Die Produktion nach handwerklichen Methoden, die ganz oder zum größten Teil beim Herstellungsprozeß angewendet werden, ist das gemeinsame Merkmal aller Genossenschaften der folgenden Gruppen.

a) Schlossereien

Es sind Genossenschaften mit geringer Mitgliederzahl, bei 90 % nur bis zu 10 Mitgliedern, deren Aktivität sich auf eine kleine Werkstatt konzentriert und in der Herstellung von Bauelementen aus Eisen oder Aluminium besteht (Tür- und Fensterrahmen, Gitter, etc.). Diese Hauptaktivität wird noch durch das Montageangebot ergänzt, eine Leistung, die die Geschäftsbeziehungen begünstigt.

In dieser Gruppe fällt der hohe Prozentsatz an qualifizierten Mitgliedern auf, die sich im allgemeinen in Berufsbildungskursen oder in Unternehmen desselben Tätigkeitsbereiches spezialisiert haben.

b) Bronzeschmelzen

Die Produktion verschiedener Bronze- und Kupferartikel durch manufaktuelle oder semi-manufaktuelle Bearbeitung und Fertigstellung sowie ihre anschließende Vermarktung bestimmen die wirtschaftliche Aktivität dieser Genossenschaften. Alle ihre Mitglieder haben ein hohes Spezialisierungsniveau. Eine der Kooperativen setzt sich aus Absolventen der Berufsbildungsschule in Lucena (Córdoba) zusammen, die übrigen wurden von Arbeitern aus Konkursbetrieben gegründet, die demselben Produktionszweig angehörten.

Zwei dieser Genossenschaften sind klein (bis zu 10 Mitgliedern) und der Rest beschäftigt zwischen 40 und 50 Arbeitern. Daß alle Genossenschaften in diesem engen Raum ansässig sind, ergibt sich aus der Tatsache, daß Lucena bereits traditionell ein Zentrum dieser Aktivität gewesen ist.

c) Keramik

Die manuelle Herstellung kleiner Artikel aus verschiedenen Arten von Lehm und Tonerde und ihre anschließende Bemalung ist die Arbeit, die von zwei Genossenschaften mit sehr junger Mitgliedschaft und ohne vorherige Erfahrung durchgeführt wird. Beide Genossenschaften verdanken ihren Ursprung Förderungsprojekten öffentlicher Einrichtungen (Stadtverwaltung und Provinzialversammlung) mit dem Ziel der Beschäftigung arbeitsloser Jugendlicher. Die Größe der beiden Kooperativen erreicht einen Umfang von bis zu 20 Mitgliedern.

d) Lederkunsthandwerk

Diese Tätigkeit besteht in der handwerklichen Produktion von Lederwaren (Brieftaschen, Schmucketuis, Zigarettenetuis, etc.). In Ubrique, einem Dorf der Provinz Cádiz, widmet sich fast die ganze Bevölkerung dieser Tätigkeit, die dort eine lange Tradition hat.

Der Kern der Genossenschaftsmitglieder von Ubrique übte diese Tätigkeit schon vor der Gründung der Kooperative aus, entweder als Arbeiter in einem Betrieb oder aber zuhause, da ein Großteil der Produktion in Heimarbeit bewältigt wird. Für die einzige Genossenschaft, die sich außerhalb dieses Gebietes befindet, in Igualeja (Málaga), trifft dieses Charakteristikum nicht zu. Ihre Mitglieder haben erst in der Kooperative angefangen, dieses Handwerk auszuüben.

10.2.7. Produktivgenossenschaften für Meereszüchtungen

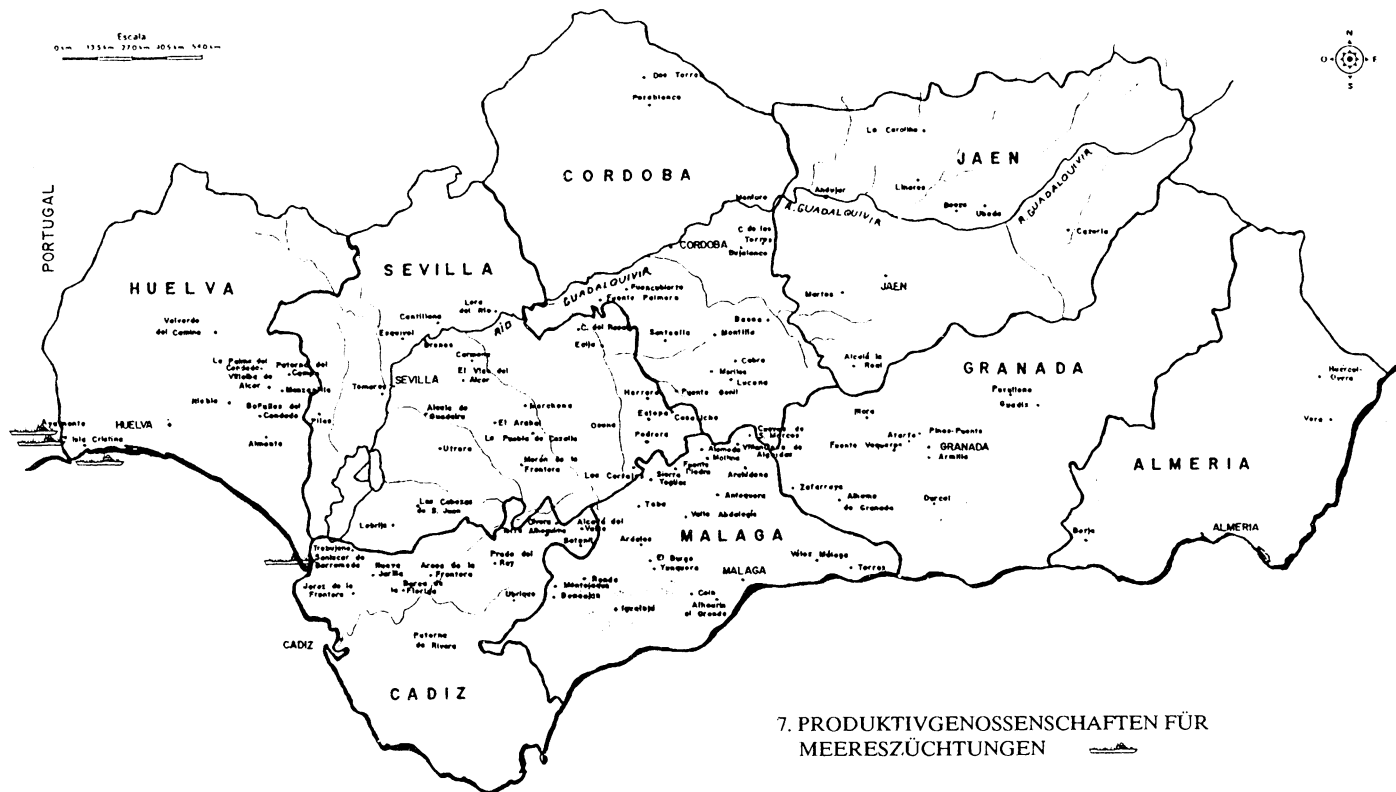
Die Genossenschaften, in dieser Gruppe zusammengefaßt sind, beschäftigen sich alle mit der Züchtung von Schalentieren (Austern und Muscheln) im Küstengebiet der Provinzen Cádiz und Huelva. In dieser Zone, zwischen den Mündungen der Flüsse Guadiana und Guadalquivir, war der Fischfang schon seit jeher die Haupteinnahmequelle.

Um den Rückgang aufzuhalten, dem sich der Fischereisektor schon seit einiger Zeit ausgesetzt sieht, haben die Junta de Andalucía und PEMARES einen Plan zur Erschließung der Möglichkeiten für Meereszüchtungen in Gang gesetzt. Die Küste von Huelva, insbesondere die Bezirke von Ayamonte und Isla Cristina, weist ausgezeichnete Umweltbedingungen für das Wachstum dieser Meerestierarten auf.

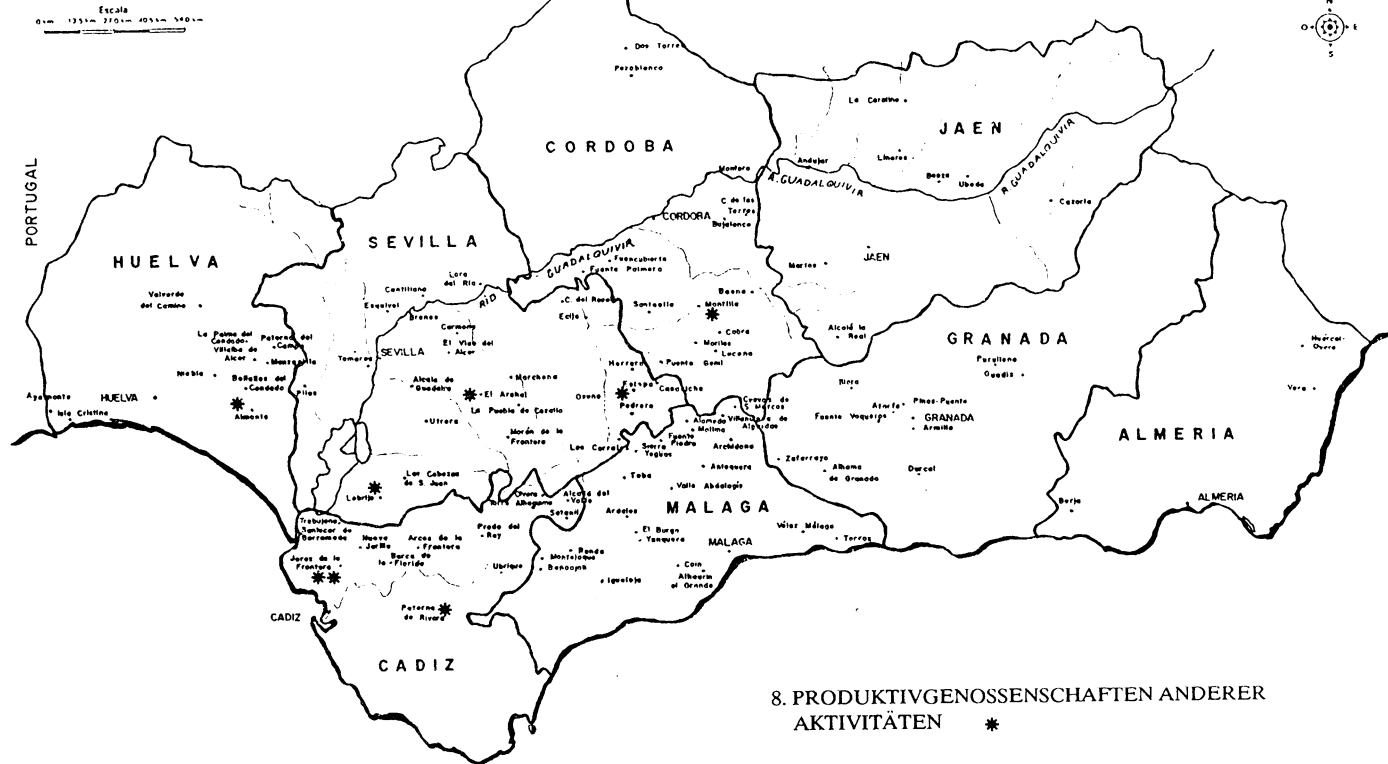
Die Generaldirektion für Fischerei der Junta de Andalucía hat die Bildung von Genossenschaften als geeignetstes Mittel für die Nutzung von Meereszüchtungen empfohlen. Drei der ausgewählten Kooperativen haben sich diesem Plan angeschlossen. Das gemeinsame Kennzeichen der Genossenschaften dieser Gruppe ist ihre geringe Größe, im Durchschnitt 7 Mitglieder, die Jugend ihrer Mitglieder und das Fehlen vorheriger Erfahrung.

10.2.8. Produktivgenossenschaften anderer Aktivitäten

Diese Gruppe besteht aus all jenen Genossenschaften, deren Aktivität in der Gesamtstudie nur einmal erscheint: die Herstellung von Holzkohle in den Wäldern der Provinz Huelva, die Reparatur landwirtschaftlicher Maschinen in einer der Gemeinden der Gegend der Marismas, oder die Installation elektrischer Einrichtungen in Jerez de la Frontera und den umliegenden Dörfern. Das sind nur einige Beispiele für die große Vielfalt der wirtschaftlichen Aktivitäten in dieser Gruppe. Der Mehrheit dieser Genossenschaften gemeinsam ist ihre geringe Größe (sie erreichen nicht mehr als 10 Mitglieder) und die Tatsache, daß sie aus Arbeitern desselben Aktivitätsbereichs bestehen.



ANDALUCÍA



11. Das soziale Umfeld der Selbsthilfe

11.1. Der Hintergrund der Selbsthilfe

Der leitende Gedanke unserer empirischen Untersuchung war, daß eine als Notlage wahrgenommene Lebenssituation potentieller Mitglieder von Kooperativen die motivierende Ursache zur Teilnahme an einer Selbsthilfeinitiative darstellte. Die Ergebnisse bestätigten zwar im ganzen diese Annahme, brachten jedoch einige Differenzierungen ans Licht, vor allem in Bezug auf das, was unter "Notlage" zu verstehen sei, sowie auf die Faktoren, die sie bestimmen. Insbesondere die aus der qualitativ angelegten Untersuchung gewonnenen Daten ermöglichten es uns, die Lebenslage heutiger Mitglieder vor der Kooperativengründung nach ihrer eigenen Auffassung zu schildern. Daraus ergab sich ein nuanciertes Bild, wobei selbst der Ausdruck "Not" verschiedene Bedeutungen annahm.

Not als fehlende Möglichkeit der Befriedigung von Grundbedürfnissen wurde von den Mitgliedern einiger Kooperativen, darunter auffallend vieler Landproduktivgenossenschaften, erfahren: In diesem Sinne äußerten sich die Mitglieder der Landkooperative von Trebujena (Cádiz), als sie sagten, daß sie damals "Hunger litten". Die Erfahrung des Hungers prägte die andalusische ländliche Kultur lange Zeit und haftet ihr heute noch an, auch wenn sie im wörtlichen Sinne nicht mehr so oft zutrifft.

Als Not aufgefaßt wird die Verschlechterung der allgemeinen Lage auf dem Lande oder der eigenen Lage, z.B. wegen des Verlustes des Arbeitsplatzes, wie bei der Möbelgenossenschaft von Ecija (Sevilla). Not ist auch, schon an sich, das Dasein von Emigranten; und Not kann auch - nach der Bezeichnung der Mitglieder einer Textilgenossenschaft - "psychischer Art" sein.

Jedoch nicht bei allen Produktivgenossenschaften war die Erfahrung der Not für das Mitwirken in einer Selbsthilfeinitiative entscheidend. Die Mitglieder von immerhin 7 Genossenschaften (von den 23, die in unsere engere Wahl einbezogen wurden) erklärten, daß sie sich vor ihrem Beitritt in die Kooperative in keiner Notlage befanden; für manche war die materielle Situation vor der Gründung der Genossenschaft sogar besser als danach. Dieses Ergebnis mag zuerst überraschen. Sucht man nach den Umständen, die die Lebenslage solcher Mitglieder positiv beeinflussten, so stellt man fest, daß es sich dabei um die besondere Beschaffenheit ihrer beruflichen oder ihrer Familiensituation handelte: entweder waren sie selbständig oder sie arbeiteten im Ausland bzw. waren sie noch unverheiratet und wohnten im Elternhaus. Daraus ließ sich schließen, daß es außer der Not noch andere Faktoren gibt, die als Impuls zum Handeln wirken: wie wir sehen werden, ist der Wunsch nach einer festen Arbeitsstelle am Ort ein ebenso zwingender Grund zur Aufnahme von Selbsthilfe.

Im folgenden soll die Lebenslage der Mitglieder vor der Kooperativengründung aufgezeichnet werden, die, wie schon die obige kurze Schilderung erkennen ließ, von der ehemaligen Arbeits- und Familiensituation im wesentlichen abhing. Je nach der Zusammensetzung dieser beruflichen und Familien-"Positionen" nahm sie verschiedene Gestalt an bzw. wurde sie als eine Notlage aufgefaßt. Eine entscheidende Rolle spielt dabei auch die subjektive Wahrnehmung, die sich an den eigenen Wertvorstellungen mißt.

Wird die Schilderung des Hintergrundes der Selbsthilfe mehr auf die individuellen handlungsmotivierenden Faktoren eingehen, so wird die Beschreibung der Umweltbedingungen die objektiv gegebenen Handlungsmöglichkeiten eines Einzelnen oder einer Kollektivität hervorheben. Da im theoretischen Teil die allgemeine, krisenbehaftete Situation in Andalusien und insbesondere auf dem Land eingehend geschildert wurde, soll nun

deren Widerspiegelung auf lokaler Ebene durch eine Skizze der am Ort vorhandenen Arbeitsmöglichkeiten erfaßt werden.

Zuletzt wird der Einfluß des sozialen Umfeldes auf die Initiative zur Selbsthilfe behandelt: damit sind die von der dörflichen Gemeinschaft ausgehenden Impulse gemeint, die einer Initiative die Bahn vorzeichnen bzw. ihr Entstehen erleichtern, oder die kritischen Einstellungen, die sie erschweren. Ein besonderer Stellenwert soll dabei der Haltung der Kern- sowie Herkunftsfamilie zugemessen werden.

11.2. Die Arbeitssituation der Mitglieder vor
der Gründung der Kooperative

11.2.1. Gesamtdarstellung der Arbeitssituation

Die Daten aus der quantitativen Befragung von 214 Genossenschaften in 6 Provinzen Andalusiens ermöglichen uns, einen Überblick über die gesamte Arbeitssituation der Mitglieder vor der Kooperativengründung zu gewinnen. Die Ergebnisse beziehen sich auf Angaben über die Mehrheit der Mitglieder innerhalb jeder Kooperative: es handelt sich dabei also um Schätzungen, die jedoch als zuverlässig betrachtet werden können, da das Gründungsjahr der meisten Kooperativen nicht allzu weit zurückliegt und die Mitgliederfluktuation, außer bei den Textilgenossenschaften, die sich andererseits noch mehr als andere Kooperativen nach typischen Schemata einordnen lassen, nicht sehr hoch ist.

Die Tabelle 13 zeigt, in welcher Stellung, ob in abhängiger Beschäftigung oder selbständiger, sich die Mitglieder befanden, oder ob sie z.Z. der Kooperativengründung noch kein Arbeitsverhältnis eingegangen waren.

Tabelle 13: Arbeitssituation der Mehrheit der Kooperativenmitglieder vor der Gründung der Genossenschaft (Prozent der Kooperativen)

Arbeits- situation	Land (n = 31)	Textil (n = 40)	Bau (n = 53)	Nahrung (n = 25)	Ind. Prod. (n = 32)	Handw. (n = 21)	Meer (n = 4)	Andere (n = 8)	Total (n = 214)
abhängige Stellung	87,1	17,5	75,5	88,0	93,8	85,7	25,0	87,5	71,0
Selbständige	9,7	7,5	24,5	8,0	6,3	14,3	50,0	12,5	12,1
ohne bis- herige Be- schäftigung	3,2	75,0	-	4,0	-	-	25,0	-	16,8

Bei den meisten Kooperativen (71 %) arbeitete die Mehrheit der Mitglieder in einer abhängigen Stellung; bei 12,1 % der Kooperativen überwogen die Selbständigen und fast ebenso viele (16,8 %) sind diejenigen, deren Mitglieder in der Kooperative ihre erste Arbeitsstelle angetreten hatten. Der letzteren Gruppe gehören fast nur Textilgenossenschaften an: Mitglieder sind hier ausschließlich Frauen und Mädchen, die üblicherweise in Andalusien nicht oder nur für kurze Zeit außer Haus arbeiten und bei der Textilgenossenschaft die Chance einer Beschäftigung wahrnehmen.

Die Selbständigen überwiegen unter den Baugenossenschaften, mit Abstand von den Kooperativen des Handwerks gefolgt (die Meereskooperativen sind wegen der geringen Anzahl nicht repräsentativ). In beiden Fällen handelt es sich um Maurer bzw. Handwerker anderer Branchen, die auf eigene Faust Arbeiten verrichten, wobei von "Unternehmern" im üblichen Sinn kaum die Rede sein kann.

Die geringe Anzahl der Kooperativen, bei welchen die Selbständigen überwiegen, entspricht durchaus den Erwartungen, und zwar nicht nur, weil diese innerhalb der gesamten arbeitenden Bevölkerung Andalusiens eine Minderheit darstellen, sondern auch, weil sie zur Bildung einer Produktivgenossenschaft, die in ihrem Fall eine Änderung von einer individuellen zu einer genossenschaftlichen Unternehmung bedeuten würde, weniger geneigt sind. Eine geringe Bereitschaft zum gemeinsamen Wirtschaften zeigen in Andalusien insbesondere die Kleinbauern. Dies schon allein deshalb, weil der für landlose Landarbeiter hauptsächliche Grund zum Beitritt in eine Landgenossenschaft, nämlich die Hoffnung, dadurch ein Stück Land zu erwerben, bei ihnen entfällt. Die Vorteile, die durch die Zusammenfassung ihrer meist kleinen Grundstücke und der gemeinsamen Nutzung von Maschinen und Anlagen zu gewinnen wären, sind im Vergleich dazu weniger einsichtig. Als besonders aufgeschlossen sind insofern die Mitglieder der 3 Landproduktivgenossenschaften (9,7 % der Landkooperativen) zu betrachten, die vor der Gründung der Kooperativen selbständige Bauern waren.

Besonders zahlreich sind die Selbständigen unter den Baugenossenschaften (24,5 %) und mit Abstand unter den Handwerksgenossenschaften. In beiden Fällen handelt es sich um sehr kleine "Unternehmer": es sind Maurer und Handwerker anderer Branchen, die auf eigene Faust Arbeiten verrichteten.

Untersuchen wir genauer, welcher Art der Beschäftigung die Mitglieder, die in einer abhängigen Stellung arbeiteten, nachgegangen waren, so zeigt die Tabelle 14 folgende Ergebnisse:

Tabelle 14: Prozentsatz der Kooperativen mit einem mehrheitlichen Anteil von ehemaligen Landarbeitern

	Land (n=31)	Textil (n=40)	Bau (n=53)	Nahrung (n=25)	Ind. Prod. (n=32)	Handw. (n=21)	Meer (n=4)	Andere (n=8)	Total (n=214)
Land- arbeiter	77,4	10,0	26,4	4,0	25,0	9,5	25,0	12,5	25,7

Erwartungsgemäß waren in 77,4 % der Landproduktivgenossenschaften die Mitglieder mehrheitlich ehemalige Landarbeiter; ein bedeutender Prozentsatz an Landarbeitern findet sich auch bei den Maurerkooperativen (26,4 %) und den Industriegüter produzierenden Genossenschaften (25 %). Die Meereskooperativen sind wegen der geringen Anzahl nicht repräsentativ. In Bezug auf die Baukooperativen entsprechen die Ergebnisse dem in Andalusien üblichen Pendeln zwischen Landwirtschaft und Baugewerbe. Dieser Austausch von Arbeitskräften ist im Fall anderer, spezialisierterer Tätigkeiten weniger häufig. Der Weg von der Landarbeit zur industriellen Produktion ist wiederum traditionsgemäß: 25 % der Mitglieder der Kooperativen, die industrielle Güter produzieren, waren vor der Kooperativengründung Landarbeiter.

Als den Ort ihrer früheren Arbeitsstelle, soweit vorhanden, bezeichneten in 81,3 % der Kooperativen die Mitglieder das eigene Dorf, sehr wenige (7 %) einen Nachbarort. Bei einer sehr geringen Anzahl von Genossenschaften (nur 1,9 %) waren die Mitglieder in der Provinzhauptstadt beschäftigt; im Vergleich dazu zahlreicher waren diejenigen, die außerhalb Andalusien arbeiteten (9,8 %).

Gearbeitet wurde also meistens am Wohnort. Fand man im eigenen Dorf oder in der Umgebung keine Arbeit, suchte man danach außerhalb Andalusiens, häufiger im Ausland, während die Provinzhauptstädte der Region sozusagen übersprungen wurden. Die Erklärung für diese unregelmäßige Verteilung der Arbeitsorte liegt einfach im vorhandenen

Arbeitsangebot. Nicht "Kirchturmgeist" war dafür verantwortlich, daß Arbeitsgelegenheiten nicht häufiger in der unmittelbaren Umgebung wahrgenommen wurden, sondern die Tatsache, daß auch im benachbarten Dorf die Arbeitslage nicht besser war als im eigenen.

Tabelle 15: Arbeitsort der Mehrheit der Mitglieder vor der Kooperativgründung (in Prozent)

	Land (n = 31)	Textil (n = 40)	Bau (n = 53)	Nahrung (n = 25)	Ind. Prod. (n = 32)	Handw. (n = 21)	Meer (n = 4)	Andere (n = 8)	Total (n = 214)
Eigenes Dorf	64,5	95,0	79,2	72,0	87,5	90,5	100	62,5	81,3
Nachbardorf	25,8	5,0	3,8	-	6,3	-	-	12,5	7,0
Provinzhauptstadt	-	-	1,9	4,0	3,1	-	-	12,5	1,9
außerhalb Andalusiens	9,7	-	15,1	24,0	3,1	9,5	-	12,5	9,8

Demgegenüber ist die Mobilität der Landarbeiter relativ hoch: in 25,8 % der Landproduktivgenossenschaften hatte die Mehrheit der Mitglieder hauptsächlich außerhalb des eigenen Dorfes gearbeitet. Diese Tatsache ist damit zu erklären, daß die größeren "fincas", die die meisten Arbeitskräfte brauchen, sich oft außerhalb des engen Umkreises eines Dorfes befinden.

Da die andalusischen Provinzhauptstädte keine Arbeitsstellen anbieten konnten - die Wachstumspole hatten ihren Bedarf an Arbeitskräften schon längst gedeckt - und an der Küste von Málaga die Aufnahmekapazitäten der Tourismus- und Baubranchen ebenfalls ausgeschöpft waren, blieb nur noch die Hoffnung, außerhalb Andalusiens Arbeit zu finden.

Auch wenn die Ergebnisse der Untersuchung "nur" bei 9,8 % der Kooperativen für die Mehrheit der Mitglieder eine Arbeit in der Emigration aufweisen, soll dies nicht über die Tatsache hinwegtäuschen, daß ein viel größerer Anteil der Mitglieder Emigrationserfahrungen, wenigstens in einer zeitbegrenzten Form, aufweist.

Die Emigration stellt in Andalusien, die "natürliche" Fortsetzung der heimischen Landarbeit dar, wenn auch auf einem anderen Boden; deshalb wird sie von den Mitgliedern der Landkooperativen bei der Bezeichnung des früheren Arbeitsortes nur im Zusammenhang mit einem Daueraufenthalt erwähnt.

Je nach Beschäftigungsart kann jedoch der Arbeitsaufenthalt außerhalb Andalusiens bis zu 8 oder 9 Monate im Jahr dauern. Eine allein auf die Zeitspanne bezogene Unterscheidung zwischen einer saisonalen und einer auf Dauer angelegten Emigration wird deshalb unscharf. Diese Unklarheit spiegelt sich in den Angaben der Mitglieder wider: Rechnet man die Kooperativen, deren Mitglieder Zeitemigranten waren, hinzu, so wären fast alle Genossenschaften eingeschlossen. Läßt man nur diejenigen gelten, die von Daueremigranten gegründet wurden, so ist ihre Anzahl viel kleiner. Bei einer gleichzeitigen Betrachtung der Tätigkeit der heutigen Genossenschaften wird diese Vermutung bestätigt: Der größte Prozentanteil an Mitgliedern, die vor der Kooperativengründung außerhalb Andalusiens arbeiteten, wurde von den Genossenschaften, die Nahrungsprodukte herstellen, und von den Maurerkooperativen angegeben: unter den ersteren befinden sich die

meisten reinen "Auswandererkooperativen", während es sich bei den zweiten vorwiegend um Zeitemigranten handelt.

Noch problematischer als die Festlegung des früheren Arbeitsortes von Kooperativenmitgliedern ist es, in Bezug auf die Arbeitslosigkeit eindeutig interpretierbare Ergebnisse zu gewinnen. Nach der theoretischen Betrachtung im ersten Teil wissen wir, wie die Grenzen zwischen Arbeit und Arbeitslosigkeit in Andalusien ineinander verlaufen: es war in vielen Fällen, selbst für die interviewten Mitglieder, nicht einfach zu entscheiden, wie viele Mitglieder vor der Gründung der Kooperative arbeitslos waren. Die Tabelle 16 zeigt die Ergebnisse der Befragung, wobei auf eine Unterscheidung zwischen den verschiedenen Formen von Arbeitslosigkeit verzichtet wurde.

Tabelle 16: Anteil der Arbeitslosen unter den Mitgliedern vor der Gründung der Kooperative bezogen auf den Anteil der Kooperativen (in Prozent)

	Land (n=31)	Textil (n=40)	Bau (n=53)	Nahrung (n=25)	Ind. Prod. (n=32)	Handw. (n=21)	Meer (n=4)	Andere (n=8)	Total (n=214)
kein Arbeits- loser	9,7	35,0	18,9	48,0	34,4	28,6	-	37,5	27,6
bis zur Hälfte Arbeitslose	16,2	15,0	35,9	32,0	15,7	19,0	-	-	21,9
mehr als die Hälfte Arbeitslose	74,2	50,0	45,3	20,0	50,0	52,4	100,0	62,5	50,4

Am deutlichsten sind die Angaben der Landgenossenschaften, die den früheren Arbeitsstatus ihrer Mitglieder mit ziemlicher Genauigkeit wiedergeben: bei 74,2 % der Kooperativen dieser Branche waren die Mitglieder in der Mehrheit arbeitslos, ein Anteil, der sich fast genau mit demjenigen der Landarbeiter deckt. Der Zustand der Arbeitslosigkeit ist mit der Landarbeit schon inbegriffen. Die drei Landkooperativen, bei denen kein Mitglied arbeitslos war, korrespondieren genau mit der Anzahl der Auswandererkooperativen dieser Branche (9,7 %). Noch eindeutiger ist der Zusammenhang zwischen Arbeitslosen und Emigrantenzahl bei den Produktivgenossenschaften der Nahrungsmittelproduktion: bei dieser Gruppe, die den größten Anteil an Auswanderern aufweist, ist die Anzahl der Mitglieder, die vor der Kooperativengründung eine Arbeitsstelle hatten, am höchsten (48 %).

Insbesondere bei den Textilgenossenschaften zeigt sich, wie die Zuteilung zu den Arbeitslosen von einer unterschiedlichen Wahrnehmung der Arbeitslosigkeit bestimmt werden kann. Obwohl bei 75 % der Kooperativen dieser Gruppe die Mitglieder vor ihrem Beitritt in die Kooperative noch keinen Arbeitsplatz innehatten (vgl. Tabelle 11), gab nur die Hälfte von ihnen eine Mehrheit an Arbeitslosen an; 35 % der Kooperativen bezeichneten den Zustand ihrer Mitglieder vor der Gründung nicht als Arbeitslosigkeit. Da bei den Textilgenossenschaften fast ausschließlich junge Frauen arbeiten, die vor der Kooperativengründung im Haushalt und bei der Erziehung junger Geschwister halfen, ist deren Bezeichnung als Arbeitslose eine im nachhinein, d.h. aus der Sicht der heute arbeitenden Mitglieder getroffene Interpretation. In ihrem ehemaligen Selbstverständnis hielten sich die Frauen wahrscheinlich nicht für arbeitslos: diese Sichtweise wird von einem kleineren Anteil der Kooperativen vertreten.

Die gesamten Ergebnisse zeigen den eindeutigen Vorrang (50,4 %) der Kooperativen, wo die Mehrheit der Mitglieder arbeitslos war; bei 21,9 % der Kooperativen waren die Arbeitslosen eine Minderheit und bei 27,6 % gab es unter den Gründungsmitgliedern keinen Arbeitslosen. Die letztgenannten Ergebnisse mögen als überraschend erscheinen, geht man von der Annahme aus, die Arbeitslosigkeit sei der einzige Beweggrund zur Bildung einer Produktivgenossenschaft: es gab offensichtlich außerdem auch weitere dafür motivierende Faktoren. Um diese zu erforschen ist es angebracht, eine Typisierung der verschieden gestalteten Arbeitssituationen der Mitglieder vor der Kooperativengründung vorzunehmen.

11.2.2. Typisierung der Arbeitssituation der Mitglieder vor der Kooperativengründung

Aus der unterschiedlichen Zusammensetzung der Faktoren Arbeitsplatz, Arbeitslosigkeit und Arbeitsort lassen sich anhand der Ergebnisse der Befragung von 23 ausgewählten Kooperativen verschiedene Gruppierungen bilden, die sowohl die Arbeitssituation der Mitglieder als auch die Gründe, die eine evtl. Notlage bestimmen, und die daraus entspringende Motivation zum Beitritt in eine Kooperative differenziert darstellen.

Die ersten zwei Gruppen sind durch das Fehlen eines Arbeitsplatzes gekennzeichnet, wobei es sich bei der ersten um eine vollkommene, bei der zweiten um eine partielle Arbeitslosigkeit handelt. Bei den folgenden zwei Gruppen ist zwar eine Arbeitsstelle vorhanden, jedoch ist sie durch eine geringe Stabilität oder schlechte Arbeitsverhältnisse gekennzeichnet. Bei der fünften Gruppe ist der Arbeitsplatz relativ sicher und bezüglich der Verdienstmöglichkeiten auch ausreichend, befindet sich jedoch außerhalb des Heimatdorfes, manchmal sogar im Ausland.

1. Der Fall einer vollkommenen Arbeitslosigkeit, die aus dem Verlust eines früheren Arbeitsplatzes erfolgte, tritt in unserer Untersuchung in einem einzigen Fall auf, und zwar bei der Möbelfabrik von Ecija (Sevilla), deren ganze Belegschaft infolge eines Streiks entlassen wurde. Die Arbeiter, die an eine feste Arbeitsstelle und ein festes Einkommen gewöhnt waren, empfanden die Situation, in der sie sich plötzlich befanden, als absolute Not: diese wurde noch zusätzlich dadurch erschwert, daß in ihrem Dorf Arbeitsmöglichkeiten, die ihrer Qualifikation hätten entsprechen können, fehlten, und sie besaßen auch nicht die Flexibilität von Landarbeitern, die bereit sind, Gelegenheitsarbeiten jeder Art anzunehmen.

Fast alle jüngeren Mitglieder, die nach beendeter Ausbildung auf der Suche nach der ersten Arbeitsstelle waren, befanden sich in einer Situation vollkommener Arbeitslosigkeit: so die Mitglieder der Gebäckfabrik von Antequera (Málaga), der Kooperative für Meereszuchtungen von Ayamonte (Huelva) und der Metallverarbeitungsgenossenschaft von Coín (Málaga). Sie faßten jedoch ihre Lage, wenigstens so lange sie nicht zu heiraten beabsichtigten (vgl. 11.3.), nicht als dramatisch auf, da sie noch bei ihren Eltern wohnten und ihnen auch gelegentlich bei der Arbeit halfen, z.B. auf dem Familiengrundstück.

Die Situation der Mädchen war von derjenigen der jungen Männer etwas unterschiedlich. Keinen Arbeitsplatz zu haben war für sie nicht unbedingt mit Arbeitslosigkeit gleichzusetzen. Sie nahmen eine Berufstätigkeit in der Kooperative wegen der materiellen Notlage der Familie auf, da die Väter oder die Ehemänner arbeitslos waren. In wenigen Fällen wurde die eigene Arbeitslosigkeit überhaupt als solche und dann auch als Notlage aufgefaßt und zwar vor allem, weil sie für die eigenen Bestrebungen

zur Emanzipation von der Familie und zur Selbständigkeit ein Hindernis darstellte (vgl. 11.2.3. bzw. 12.2.3.).

2. Der Fall einer partiellen Arbeitslosigkeit, die aus einer saisonal bedingten Arbeit erfolgt, ist für die Landarbeiter typisch. Sie spüren die Veränderungen in der Landwirtschaft am eigenen Leib. Die Mitglieder der Landgenossenschaften waren einer Meinung: ist die Arbeitslosigkeit in Andalusien ein altbekanntes Phänomen, so gab es doch noch vor 10 Jahren mehr Arbeit auf dem Land. Den verringerten Arbeitsgelegenheiten entsprechend war die materielle Lage der Landarbeiter vor der Gründung der Kooperative absolut unsicher geworden.
3. Unsicher war auch die Situation der selbständigen Handwerker: Ihre Arbeit war ebenfalls "eventual" (gelegentlich), dazu wurde sie durch die Konkurrenz anderer Handwerker ständig bedroht. Innerhalb dieser Gruppe nehmen die Maurer, schon allein wegen ihrer Anzahl, eine Sonderstellung ein. Ihre ökonomische Lage war, wenn auch schlecht, doch um einiges besser als die der Landarbeiter: dies hing z.T. von ihrer Qualifikation ab. Zwar sind Grundkenntnisse und Fähigkeiten, die zur Ausübung dieser Tätigkeit notwendig sind, auf dem andalusischen Land sehr verbreitet, doch nicht jeder ist ein qualifizierter Maurer, wobei nicht so sehr die formelle Ausbildung als die soziale Anerkennung dafür gilt; wie im Fall der Baukooperative von Trebujena (Cádiz) kann die berufliche Qualifikation sogar auf einer Familientradition beruhen. Auch wenn Maurer in der Landwirtschaft arbeiten - Arbeitskräfte der Landwirtschaft und Baugewerbe sind in Andalusien in gewissem Maß austauschbar -, so bleiben sie jedoch primär Maurer.

Z.T. hing die etwas günstigere Lage der Mitglieder von Baugenossenschaften von der Vielfalt der Arbeitsangebote ab, die selbst in einem kleinen andalusischen Dorf vorkommen, auch wenn sie sich meistens auf kurzfristige und wenig bedeutende Arbeiten beschränken (die Mitglieder sprachen oft in dieser Hinsicht von "chapuzas", Kleinigkeiten).

Für manche Handwerker der Baubranche war die Situation vor der Gründung der Kooperative in gewisser Hinsicht sogar günstiger als danach: die Arbeitsgelegenheiten waren zahlreicher, weil man sie nicht mit anderen zu teilen brauchte, die Verdienste reichten für den Familienunterhalt aus und waren manchmal sogar höher als in der Kooperative, da meistens die Sozialleistungen entfielen. In der Tat arbeiteten sie fast immer schwarz. Dies war auch ein Grund, warum sich die Handwerker in ständiger Unsicherheit befanden, denn in Bezug auf die Zukunftsperspektiven war ihre Lage nicht viel besser als die von Landarbeitern.

4. Etwas anders gelagert ist der Fall von Handwerkern, die vor der Kooperativengründung innerhalb der sog. Schattenwirtschaft tätig waren. Es fällt in diesem Zusammenhang schwer, von einem Arbeitsplatz zu sprechen, zumal es sich fast immer um Heimarbeit handelt, jedoch kann die "heimliche" Arbeit manchmal sogar sicherer als in der "offenen" Wirtschaft sein. So war es - und ist es in großem Umfang heute noch - offensichtlich in Ubrique (Cádiz), Zentrum des Lederkunsthandwerks, wo fast jeder Einwohner in dieser Branche beschäftigt ist. Auch die Mitglieder der heutigen Kooperative arbeiteten damals zusammen mit ihren Familienangehörigen für größere Lederfabriken. Der Verdienst wog jedoch die vielen Arbeitsstunden nicht auf und sie bezogen keinerlei Sozialleistungen. Die Folge solcher unerträglichen Arbeitsverhältnisse war auch in diesem Fall eine relative Unsicherheit.

In der Situation, über eine Arbeitsstelle zu verfügen, aber unter den Bedingungen

eines niedrigen Einkommens und schlechter Arbeitsverhältnisse, befanden sich oft junge Frauen, die als Hausangestellte tätig waren. Als Beispiel für viele sei ein junges Mitglied der Genossenschaft von Lora del Río (Sevilla) zitiert, für die der Beitritt in die Kooperative "den Tausch einer Ausbeutungsstelle mit einer würdigeren" bedeutete.

5. Der letzte Fall unterscheidet sich von den o.g. grundlegend, da hier die Arbeit fest und das Einkommen ausreichend waren, jedoch lag der Arbeitsort weit entfernt von der Heimat. Wir betrachten an dieser Stelle die Emigration als die der Kooperativengründung unmittelbar vorangegangene Arbeitssituation, auch wenn die Unsicherheit der Arbeitsverhältnisse und die damit verbundene Erfahrung materieller Not Ursachen dafür waren. Nur die Daueremigranten fallen in diese Gruppe. In Bezug auf die Sicherheit eines Arbeitsplatzes ist die temporäre Emigration von der Situation in Andalusien nicht wesentlich unterschiedlich; sie ermöglicht zwar das Zurücklegen von Ersparrnissen, um die arbeitslose Zeit zu überbrücken, zu einer gewissen ökonomischen Stabilität kann sie jedoch kaum verhelfen.

Dafür ist eine auf Jahre ausgedehnte Auswanderung notwendig: nach den Angaben der Mitglieder der Wurstfabrik von Yunquera (Málaga) reichte ihr im Ausland ersparter Verdienst, um ein eigenes Haus im Dorf zu bauen oder ein Landstück zu kaufen aus. Die Rückkehr blieb jedoch, nach ihren eigenen Worten, ein immer präsenter Gedanke. Sie wußten allerdings, daß die allgemeine Lage in Andalusien sich seit ihrer Abwanderung sogar verschlechtert hatte und ihre persönliche Situation im Dorf schwieriger geworden war, weil sie durch die lange Abwesenheit viele für die Beschaffung von Arbeit notwendige Beziehungen verloren hatten. Eine unvorbereitete Rückkehr hätte bedeuten können, eine verhältnismäßig sichere Arbeitsstelle im Ausland mit der Arbeitslosigkeit im Dorf zu vertauschen.

Die beschriebenen Typen dürften ausführlich gezeigt haben, daß die Arbeitssituationen, in denen sich die Mitglieder vor der Kooperativengründung befanden, nicht unbedingt als materielle Not aufzufassen sind; sie werden jedoch weitgehend vom Mangel an Arbeit und/oder an Sicherheit bestimmt. In den Fällen, in denen die Mitglieder ein ausreichendes Einkommen aus ihrer früheren Tätigkeit bezogen, war diese Tatsache von negativen Bedingungen - Aufenthalt im Ausland, Illegalität der Arbeit, schlechte Arbeitsverhältnisse - begleitet, so daß sie bereit waren, zugunsten eines besseren Arbeitsplatzes auf den günstigeren Verdienst zu verzichten. Die Sicherheit der Arbeit und der Wunsch, im Heimatort bleiben zu können, stellen die primären Handlungsmotivationen dar, die sich in den Bemühungen um die Selbsthilfeinitiative konkretisieren werden.

11.2.3. Die Arbeitslosigkeit als subjektive Wahrnehmung

Unabhängig davon, wie die Arbeitssituation der einzelnen Mitglieder vor der Gründung der Kooperativen gestaltet war, haben fast ohne Ausnahme alle männlichen Mitglieder die Arbeitslosigkeit erfahren: ob Landarbeiter, Maurer oder Handwerker, ob jung oder alt, alle haben am eigenen Leib gespürt, was es bedeutet, keine Arbeit zu haben, zur Inaktivität gezwungen zu sein. Das spanische Wort, das diesen Zustand bezeichnet, ist "paro" (Arbeitslosigkeit). Der "paro" - vom Verb "parar", halten - bedeutete ursprünglich das Aufhören der Tagesarbeit; die Ruhepause nach Erledigung der täglichen Arbeit ist später zu einem erzwungenen Halt, zum "paro forzoso" geworden, zu einer auf ungewisse Zeit verlängerten Pause. Der "paro" impliziert die Spannung dieser forcierten Inaktivität und zugleich das Warten auf eine Wiederaufnahme der Tätigkeit.

Die Arbeitslosigkeit stellte das immer wiederkehrende Thema dar, worum sich jedes Gespräch mit den Mitgliedern der Kooperative drehte. Vor der Gründung der Genossenschaft waren sie "jornaleros en paro", die auf die nächste Ernte warteten; sie arbeiteten - so widersprüchlich es scheinen mag - "en el paro", womit sie ihre Tätigkeit beim "empleo comunitario" oder bei den Arbeiten des "Plan de Empleo Rural" bezeichneten, also zugleich ein Arbeitsverhältnis definierten, das die Arbeitslosigkeit nicht aufhebt, oder höchstens nur für wenige Tage. Sie bezogen den "paro" oder "desempleo", wie in abgekürzter Form, die Arbeitslosenunterstützung für die Landarbeiter bezeichnet wird. Um dem "paro" zu entgehen, waren sie in die Emigration gegangen, auf ihn stießen sie wieder nach der Rückkehr. Man lernte mit den Jahren, mit dem "paro" auszukommen, Ausweichmöglichkeiten wahrzunehmen, den "paro" selbst, soweit möglich, auszunutzen.

Die Arbeitslosigkeit ist in der Tat in Andalusien ein "normaler" Zustand, jedoch nur im Sinne ihrer Verbreitung. In manchen Dörfern der Region ist fast jede Familie davon betroffen. Trotzdem wird sie stark negativ bewertet und nicht nur wegen ihrer materiellen Konsequenzen: im Urteil der Kooperativmitglieder nimmt die Arbeitslosigkeit eine moralische und ideologische Dimension an und wird umso schärfer verurteilt, als sie den individuellen und kollektiven Wertvorstellungen gänzlich widerspricht.

Gerade gegen die Bezeichnung der Arbeitslosigkeit als "normal" sträubten sich die meisten Mitglieder, weil sie die Gewöhnung impliziert und den Verzicht auf die Hoffnung, eine Alternative zu finden. Die Mehrheit von ihnen verneinte, daß man im "paro" leben könnte. Sie würden sich der Arbeitslosigkeit nicht anpassen, versicherten die Maurer der Baukooperative von Pedrera (Sevilla), weil sie "keine Parasiten" seien. Auch im hypothetischen Fall, daß die materiellen Bedürfnisse gedeckt werden könnten, ohne arbeiten zu müssen, wäre das Nichtarbeiten scharf zu verurteilen, als ein Verrat an der Arbeiterethik (vgl. Martínez-Alier 1971: 209). Dadurch würden sich die Arbeitslosen langsam in bloße Hilfeempfänger verwandeln und unweigerlich aus dem Produktionsprozeß ausscheiden, wie ein Landarbeiter aus Moriles (Córdoba) anmerkte.

Die Arbeitslosigkeit verdirbt, gerade weil sie "sehr bequem" ist. Das scharfsinnige Urteil eines Mitglieds der Ziegelei von Puebla de Cazalla (Sevilla) trifft den Kern des moralischen Problems Arbeitslosigkeit: "Man schafft dadurch viele berufsmäßige Arbeitslose ("profesionales del paro")". Welch verheerende Konsequenzen die Verallgemeinerung der Arbeitslosigkeit mit sich bringen kann, ist den Mitgliedern also wohl bewußt.

Auf die Frage, ob man sich vorstellen könnte, gänzlich versorgt zu werden, antworteten sie mit einer entschiedenen Ablehnung: dadurch würden sich die Arbeitslosen zwar endgültig mit ihrem Zustand abfinden, doch "der Nation wäre ein großer Schaden zugefügt". Schon jetzt sehen sie auf dem Land eine "arbeitsunfähige" Jugend heranwachsen.

Mehr noch als die kollektive Dimension der Arbeitslosigkeit werden von den Mitgliedern ihre das Individuum betreffenden negativen Auswirkungen wahrgenommen. In ausdrucksvollen Variationen wird der seelische Zustand beschrieben, der einer lang andauernden Arbeitslosigkeit folgt: "Eine Person, die zu arbeiten gewöhnt ist, fühlt sich unnütz" - so ein Landarbeiter aus Lebrija (Sevilla). Es ist "bedrückend" ("agobiante") und schlicht "unwürdig", arbeitslos zu sein. Darin steckt auch eine Gefahr für die eigene sittliche Standhaftigkeit: man verwandelt sich schnell in einen "vicioso" (liederlicher Mensch).

Negativ bewertet wird die Arbeitslosigkeit auch seitens der weiblichen Mitglieder der Kooperativen. Haben sie einmal am Arbeitsprozeß teilgenommen, so wird auch für sie das Fehlen einer berufsmäßigen Tätigkeit als "paro" bezeichnet. "Zuhause bleiben" wird dann von ihnen mit "arbeitslos sein" gleichgesetzt, und dieser Zustand wird als langweilig, bedrückend, die Selbstentwicklung hemmend definiert. Bemerkenswert ist, daß nicht nur die emanzipationsbewußten Gründerinnen von Textilkoperativen, sondern auch einfache Mitglieder die gleiche Meinung vertraten.

Arbeit zu haben, ist eine sinngebende Dimension, die unmittelbar mit den individuellen und kollektiven Lebensvorstellungen der andalusischen Arbeiter verbunden ist, wie die Aussagen der Mitglieder es zeigen: "Jede Person muß Arbeit und Verantwortung haben" und "jeder Mann braucht die Würde der Arbeit". Die Entbehrung, die aus der Arbeitslosigkeit erfolgt, wird als eine "psychische" Not empfunden - "Die Arbeitslosigkeit schmerzt mich wie etwas von innen" - und als ein unerträglicher Lähmungszustand: "Als zwei Monate bis zur Olivenernte fehlten, war es für mich eine furchtbare Last, hier im Dorf mit verschränkten Armen zu stehen, ohne etwas tun zu können".

Aus dem Gefühl der Erdrückung und des Minderwertigkeit kann jene "inquietud de hacer", jene innere Unruhe wachsen, die zum Handeln, also zur Suche nach möglichen Auswegen aus der Notlage drängt.

11.3. Die Familiensituation

Wie am Anfang erwähnt, zeichnete sich die materielle Lage der Mitglieder durch den Zusammenhang zwischen Arbeits- und Familiensituation aus. Unter dem letzten Aspekt werden zum einen die Ressourcen subsummiert, über die die Familien verfügen - also Einkommensquellen und Besitz -, um zu überprüfen, ob sie auch im Fall einer längeren Arbeitslosigkeit des Familienoberhauptes die ökonomische Lage der Familie absichern konnten; zum anderen wird der Familienstatus der Mitglieder in Zusammenhang mit ihrer beruflichen Lage gebracht, um zu sehen, inwieweit das Interesse an der Existenzsicherung der Familie als Antrieb zur Suche nach Alternativen wirkt.

11.3.1. Die materiellen Ressourcen der Familien

Aus der Beschreibung der Arbeitssituation der Mitglieder vor der Kooperativengründung zeigte sich, daß das Einkommen der meisten Familien aus Gelegenheitsarbeiten bezogen wurde. Über ein stabiles, aus einem festen Arbeitsplatz gewonnenes Einkommen verfügten - unter den 23 Fallbeispiel-Kooperativen - lediglich die Emigranten und von denjenigen, die in Andalusien arbeiteten, einzig die Mitglieder der Möbelfabrik von Ecija (Sevilla).

Bei allen Landarbeiterfamilien ergänzte die Arbeitslosenunterstützung ("subsidio de desempleo") den unregelmäßigen Verdienst aus der Landarbeit. Vom "subsidio" allein konnte jedoch keine Familie leben, da dieser nur 17.000 Pts. im Monat beträgt und für maximal 180 Tage im Jahre ausbezahlt wird. Der Fall, daß mehrere Familienmitglieder die Arbeitslosenunterstützung bezogen, kam nicht allzu häufig vor, da wegen der Bedingung, 60 Tage in der Landwirtschaft gearbeitet zu haben, andere Familienmitglieder, vor allem die Frauen, davon ausgeschlossen oder nur zur Unterstützung für die Zeit von 100 Tagen berechtigt waren. Im allgemeinen fungiert der "subsidio" als eine nützliche, jedoch nicht ausreichende Hilfe, die in nicht wenigen Fällen auch nach der Gründung der Kooperative erhalten wird. Manchmal stellt er eine Art kollektive Umverteilung dar, die jeder Familie zugute kommt, wie in Casariche, einem Dorf in der Provinz Sevilla, wo 1985 1.400 der 4.856 Bewohner eine Arbeitslosenunterstützung bekamen.

Die Güter, die die Familien besitzen, bestehen häufiger in einem Wohnhaus, das Jahr für Jahr weiter gebaut wird, und seltener in Land. Dabei handelt es sich meistens um ein kleines Stück Land, das kaum einen halben Hektar überschreitet und, wenn eine Bewässerung möglich ist, als Gemüsegarten dient; damit kann, wenigstens zum Teil, der Familienbedarf gedeckt werden. In Gebieten, wo das Minifundium überwiegt, sind solche kleinen Grundstücke häufiger vorhanden. In Coín bei Málaga nannten fast alle Mitglieder

beider Auswahlfälle als Familienbesitz ein kleines Grundstück, das in der Freizeit bearbeitet wurde. In Moriles (Córdoba) und in Trebujena (Cádiz), wo der Bodenbesitz ebenfalls sehr zersplittert ist, hat fast jede Familie einen Weinberg, der jedoch - so versicherten alle Mitglieder der dortigen Genossenschaften - so klein ist, daß sich die Mühe der Arbeit kaum lohnt: Verdienste kann man daraus kaum ziehen, doch deckt die eigene Weinernte weitgehend den Familienbedarf. Auch das Grundstück, das die Rückwanderer mit den Ersparnissen aus der Emigration kauften, soweit nicht für den Bau eines Hauses bestimmt, reicht nur für den eigenen Verbrauch aus, und um den Wunsch zu befriedigen, ein Stück Land zu besitzen.

In einem einzigen Fall, bei der Genossenschaft von Lora del Rio (Sevilla), deren Mitglieder in großer Anzahl aus Familien von Pachtbauern des IRYDA stammen, stellte das Grundstück die Erwerbsquelle der Familien dar; es war jedoch nicht groß genug, um mehr als eine Familie ernähren zu können, so daß die Söhne für die Existenzsicherung der eigenen Familie auf andere Weise sorgen mußten.

Abgesehen von den wenigen, einfachen Werkzeugen, die die Mitglieder, falls sie selbständige Handwerker waren, besaßen, erwiesen sich keine anderen Arbeitsmittel als Eigentum der Mitglieder. Viele von ihnen waren Besitzer eines kleinen Motorrads und einige von einem Auto: es ist auf dem Land häufig notwendig, v.a. wenn man Landarbeiter ist, ein eigenes Fortbewegungsmittel zu besitzen. Wenige Mitglieder besaßen einen kleinen Lastwagen, den sie dann der Kooperative zur Verfügung stellten. Eine Ausnahme stellt ein Mitglied der Landkooperative von Lebrija (Sevilla) dar, das sich einen Mährescher kaufte, womit es seine Beschäftigungs- und Verdienstmöglichkeiten sehr verbesserte.

Dies blieb ein Einzelfall: In der Regel half der Familienbesitz lediglich, die laufenden Ausgaben einzuschränken, also trug er zur Verbesserung der Einkommenssituation der Familien nur mittelbar bei, während er für deren Existenzsicherung nicht ausreichte. In den Monaten, wenn es keine Arbeit gab und kein "subsidio" mehr bezahlt wurde, lebten die Familien von "Ersparnissen und Sammeltätigkeiten", wie die Mitglieder der Landkooperative von Paterna de Rivera (Cádiz) zusammenfassend die Lage ihrer Familien schilderten.

11.3.2. Die Perspektive der familialen Subsistenzsicherung

Eine unsichere Arbeitssituation, selbst eine vollkommene Arbeitslosigkeit, werden als mehr oder weniger gravierend angesehen, je nachdem, ob es sich um Männer oder Frauen, ob verheiratete oder nicht verheiratete Mitglieder handelt. Die Ergebnisse unserer Untersuchung zeigten, daß für die meisten Mitglieder die Notwendigkeit, die Subsistenz der eigenen, zukünftigen oder schon bestehenden Familie auf Dauer zu sichern, das vorrangige Problem darstellte. Deshalb konnte sie zum einen als Antrieb zur Teilnahme an einer Selbsthilfeeinitative, zum anderen aber auch als Grund für das Ausscheiden aus einer Initiative wirken.

Verheiratete Männer orientieren sich an der eigenen Gründungsfamilie und den Existenzchancen ihrer Kinder, deshalb ist die Bedingung für ihre Teilnahme an einer selbstverwalteten Initiative, daß eine gewisse Minimalsicherung der Familie garantiert wird: nur dann ist man bereit, zugunsten eines sicheren Arbeitsplatzes im Dorf die Ersparnisse aus der Emigration anzulegen bzw. auf einen höheren Verdienst zu verzichten. Sind diese positiven Bedingungen gegeben, dann versuchen Familienväter auch für ihre Kinder Arbeitsplätze in der Kooperative sicherzustellen bzw. durch Einlagen zu kaufen. Die Unsicherheit der Arbeitslage wird wegen der Kinder als besonders kritisch betrachtet und zwar nicht nur, weil für ihren Unterhalt gesorgt werden muß - die persönliche Lage vieler

Mitglieder hat sich auch deshalb im Vergleich zu früher, als sie noch nicht verheiratet waren oder keine Kinder hatten, verschlechtert - sondern auch, weil die Väter, angesichts der immer schlechter werdenden Arbeitsmöglichkeiten, sich um ihre Zukunft Sorgen machen.

Ist die Minimalsicherung der Familie nicht gewährleistet, dann ist die Erhaltung der eigenen Zeugungsfamilie ein hinreichender Grund für das Ausscheiden aus der Kooperative; dies erfolgt, wenn das Einkommen, das daraus bezogen wird, zu niedrig ist bzw. die schwierige Anfangsphase, wenn auf die Auszahlung des Lohnes verzichtet werden muß, nicht durch andere Einkommensquellen, auch seitens anderer Familienmitglieder, überbrückt werden kann.

Etwas anders gestaltet ist die Situation der verheirateten Frauen, die Mitglieder einer Genossenschaft sind: sie treten in die Genossenschaft ein bzw. sie arbeiten weiter trotz der Heirat, weil ihre Männer arbeitslos sind und/oder ihr Einkommen nicht zum Familienunterhalt ausreicht. Als es auf dem Land mehr Arbeitsmöglichkeiten auch für Frauen gab, schieden die Frauen oft gerade wegen der extremen Notlage der Familie, die ihr geringer Verdienst nicht zu lindern vermochte, aus einer Kooperative aus. Mit der Verschlechterung der Arbeitslage wächst zunehmend die Zahl der Frauen, die auch nach der Heirat weiter bei einer Kooperative bleiben.

Auch jüngere, d.h. unverheiratete Männer orientieren sich an der Familie, vor allem unter der Heiratsperspektive: manchmal treten sie in eine Kooperative als Mittel ein, um zu heiraten, in manchen Fällen, wenn diese nicht verspricht, in einer absehbaren Zeit eine ausreichende finanzielle Sicherheit zu bieten, verlassen sie die Kooperative, wenn sie heiraten.

Im Gegensatz zu den jungen Männern, die sich durch die Kooperative einen Arbeitsplatz auf Dauer wünschen, der insbesondere nach der Familiengründung erhalten werden soll, betrachten die meisten Mädchen die Arbeit in der Kooperative als eine auf die Zeit vor der Heirat begrenzte Tätigkeit, die weniger der Subsistenzsicherung der Familie, als der Vorbereitung zur Familiengründung dienen soll. Oder aber sie tragen durch ihre Arbeit zur Verbesserung der materiellen Lage der Herkunftsfamilie bei, was natürlich in vielen Fällen auch für die jungen Männer gilt.

11.4. Lokale Handlungsalternativen

11.4.1. Individuelle und kollektive Notlagen

Die große Mehrheit der in unsere Untersuchung einbezogenen Kooperativen wurde ab 1975 gegründet, eine Tatsache, die vermutlich sowohl mit dem Genossenschaftsgesetz von 1974, das insbesondere die Arbeiterkooperativen förderte, als auch mit der Verschärfung der ökonomischen Krise auf dem Lande zusammenhängt. Die Suche nach Handlungsalternativen, die sich ggf. in einer Kooperativengründung konkretisiert, ist zwar unmittelbar auf eine individuelle Notlage zurückzuführen, diese fällt ihrerseits oft mit einer allgemeineren ökonomischen Krise zusammen. In den Dörfern Andalusiens, deren Existenzgrundlage traditionell die Landarbeit ist, lassen sich die Folgen der Mechanisierung der Landwirtschaft und der Rückkehr der Emigranten bzw. des Anwerbestops für Gastarbeiter im Ausland im wachsenden Mißverhältnis zwischen Arbeitsangebot- und nachfrage deutlich spüren.

Die qualitative Untersuchung einer Anzahl ausgewählter Kooperativen zeigte, daß die Mitglieder nicht nur den Zusammenhang zwischen der persönlichen und der kollektiven Notlage sehr klar sahen, sondern oft durch die eigene Initiative eine gemeinsame Lösung

dafür anstreben. In diesem Sinne äußerten sich die Mitglieder der Genossenschaft von Archidona (Málaga), als sie die Gründung ihrer Kooperative 1973 auf die schwere Krise, die das Dorf damals erlebte, bezogen und ihre Bemühungen als einen Versuch bezeichneten, das Problem der Gemeinschaft zu lösen. Auch die Gründerinnen der Textilkooperative von Casariche (Sevilla) bezeichneten die Lage des Dorfes in der Mitte der 70er Jahre, als die Kooperative gegründet wurde, als besonders kritisch: viele Frauen und Mädchen suchten damals wegen der Arbeitslosigkeit der Männer oder Väter eine Beschäftigung bei der Genossenschaft.

Die kollektive Notlage wirkt zwar auf die Bereitschaft zum Handeln und zur Teilnahme an einer Selbsthilfeinitiative ein, jedoch kann das brennende Interesse für alle möglichen Arbeitsangebote, das sie hervorruft, auch negative Folgen haben, weil es sich leicht mißbrauchen läßt: der Fall der Genossenschaft vom Lora del Río (Sevilla) zeigt es beispielhaft. Dieses Dorf in der Ebene des Guadalquivir, das in den letzten Jahren die höchste Anzahl an Arbeitslosen in ganz Andalusien aufgewiesen hatte, wurde Opfer eines vorgeblichen Unternehmers aus dem Baskenland. Dieser versprach der Gemeinde, eine Genossenschaft für die Produktion von Gummihandschuhen aufzubauen, die 310 Arbeitsplätze im Dorf geschaffen hätte. Viele Arbeitslose ließen sich vom verlockenden Projekt, das vom Gemeinderat unterstützt wurde, begeistern und zahlten den geforderten Mitgliedsbeitrag. Nach einigen Jahren des Hin und Her um die versprochene Fabrik und nach dem Verbrauch des Anfangskapitals der Kooperative verschwand der obskure Promotor. Einige Mitglieder entschieden trotzdem, die entstandenen Hoffnungen nicht aufzugeben und die Initiative mit eigenen Kräften zu realisieren.

Der Untergang eines in einem Gebiet bestimmenden Sektors kann eine wirtschaftliche Krise auslösen: in Ubrique, in der Sierra von Cádiz, verursachte die Schließung bzw. das "Untertauchen" vieler Betriebe des Lederkunsthandwerks in die Schattenwirtschaft eine allgemeine Arbeitsunsicherheit, die 1980 in einen Streik in der Branche mündete. Daraus entwickelten sich dann als Gegengewicht zur "heimlichen" Wirtschaft die heutigen Kooperativen.

Nachdem der Fischfang vollkommen an Bedeutung eingebüßt hat, sind heute in Ayamonte (Huelva), an der Grenze zu Portugal, nur noch wenige, oft sich außerhalb der Legalität befindende Beschäftigungsmöglichkeiten vorhanden: die Gründung der Genossenschaft für Meereszuchtungen hängt mit dieser Situation zusammen.

Manchmal sind es besondere Umstände, die die wirtschaftliche Lage eines Dorfes negativ beeinflussen: in Moriles, einem kleinen Dorf in der Provinz von Córdoba, das für seine Weinproduktion bekannt ist, entwertete der sinkende Weinpreis die kleinen Anbauten, die nur noch dem Familienkonsum dienen konnten. Dadurch verschlechterte sich die Situation vieler Familien im Dorf erheblich.

11.4.2. "Buscarse la vida"

Wenn die Aktivitäten, die in einem Dorf die Haupteinkommensquelle darstellten, sei es die Landarbeit, ein Handwerk oder das Baugewerbe, entfallen, bleiben im Ort selbst meistens nur noch "marginale" Tätigkeiten, die eine Kontinuität der Beschäftigung kaum sichern können, eher einen Gelegenheitscharakter aufweisen. Die Mitglieder nannten manche dieser Tätigkeiten, wie die Arbeit bei den Süßwarenfabriken von Estepa (Sevilla), wo viele Menschen aus Casariche, wie aus den anderen Dörfern der Umgebung, in den Monaten vor Weihnachten beschäftigt sind. Die Handwerker von Ubrique fanden einen Ausweg im Straßenhandel ("mercado baratero"), um die eigenen Produkte direkt zu verkaufen.

In der Mehrheit laufen diese Tätigkeiten als Schwarzarbeit ab, sie gehören also zum umfangreichen Bereich der Schattenwirtschaft; ebenfalls dazu zu zählen sind die zahlreichen, oft phantasievollen Variationen derjenigen Art von wirtschaftlichem Handeln, die die Andalusier als “buscarse la vida” (sich durchschlagen) bezeichnen. Meistens fügen sie auch die örtliche Spezifizierung hinzu: “en el campo”. Abhängig von den natürlichen Bedingungen einer Gegend, bietet das Land zusätzlich zur oder anstatt der eigentlichen Landarbeit viele Verdienstmöglichkeiten. Es folgt nun eine kurze Darlegung, die die Schilderungen der Kooperativmitglieder wiedergibt (vgl. Abschnitt 4.2.1.).

Am rentabelsten ist das Sammeln der “caracoles” (kleiner Schnecken) die man in Andalusien gern als “tapa” (kleiner Imbiß) ißt: in drei Monaten kann eine Familie, nach Aussagen mancher, bis zu 400.000 Pts. (6.000 DM) damit verdienen. Daß man dafür sehr viel Zeit braucht, ist für geübte Sammler weniger ein Problem, als der jedes Jahr zunehmende Andrang auf die besseren “Jagdreviere”, so daß die Beute immer magerer wird. Dazu werden die “caracoles” von Jahr zu Jahr weniger, da sie den Insektiziden zum Opfer fallen, wie in den “Marismas” bei Lebrija, früher einem an Schnecken sehr reichen Gebiet.

Eine weitere, häufig ausgeübte Tätigkeit ist die Jagd, die jedoch mit Risiko verbunden ist, da selbstverständlich ohne Genehmigung und auf fremden Jagdgehegen gejagt wird. Sollte man dabei erwischt werden, so kann ein Jagdunternehmen sehr ungünstig ausgehen, denn neben der fälligen Geldstrafe wird das Gewehr konfisziert.

Auch der Fischfang kann zum Familieneinkommen beitragen: in den Gewässern der “Marismas” werden Krebse gefangen und an der Mündung des Guadalquivir Aale gefischt. In Ayamonte (Huelva), wo einst die Fischerei florierte, wird heute nur noch die sog. “marisquería libre”, das “freie” Sammeln von Muscheln und Austern betrieben.

Das Land bietet noch weitere Verdienstmöglichkeiten, sogar wildwachsende Pflanzen, wie der wilde Spargel und die Kapern, können dazu genutzt werden. Viel rentabler ist jedoch die sog. “rebusca”: nach der Ernte v.a. der Baumwolle, Sonnenblumen, Kichererbsen und Oliven, werden die Felder und die Olivenhaine nochmals abgesucht und was an den Pflanzen und Bäumen übriggeblieben ist, wird gepflückt. “Rebusca” heißt wörtlich “nochmals gesucht” oder “Nachlese”, doch manchmal wird sie schon vor der Ernte, vor allem der Olivenernte, betrieben: die Bezeichnung ist in diesem Fall völlig unangemessen, da es sich dabei eher um eine “Vorlese” handelt, die zwar mehr Vorsicht erfordert, dafür größere Gewinne bringt.

Das “buscarse la vida” besteht im wesentlichen in den genannten Aktivitäten: sie wurden von den Mitgliedern fast aller Kooperativen, je nach den örtlichen Möglichkeiten praktiziert, teils mit Verkaufsabsichten, teils zum eigenen Verzehr. Nur die wenigen, die diese Tätigkeiten “professionell” ausübten, konnten davon einen Gewinn erzielen, also einen nennenswerten Beitrag zur Verbesserung des Familieneinkommens leisten. Die große Mehrheit der Mitglieder betrieb die erwähnten Tätigkeiten fast nur zum Zweck des Selbstverbrauchs und natürlich auch einfach aus Zeitvertreib. Zur Erleichterung der schwierigen materiellen Lage trugen diese Betätigungsarten nur in beschränktem Maße bei: Sie konnten keineswegs die Lücken, die aus dem Wegfallen der “richtigen” Arbeit entstanden, ausfüllen; auch deshalb bezeichneten sie die Mitglieder niemals als Arbeit.

11.5. Solidarisierung und kollektives Handeln

Die Bereitschaft, an einer Selbsthilfeinitiative teilzunehmen, entsprang, wie wir gesehen haben, aus der Lebenssituation der Kooperativmitglieder, die sich im weitesten Sinne als eine Notlage definieren ließ.

Die Frage ist nun, inwieweit diese individuelle Handlungsbereitschaft durch eine moralische und/oder materielle Hilfeleistung seitens der Kollektivität unterstützt wurde: wie reagierte die Umgebung auf die Initiative? Was bestimmte ihre unterstützende bzw. ablehnende Haltung? In dieser Hinsicht ist es notwendig, zwischen der Familie der Mitglieder, die an ihrer wirtschaftlichen Unternehmung an erster Stelle beteiligt ist, und der übrigen dörflichen Gemeinschaft zu unterscheiden.

11.5.1. Die Unterstützung der Familien

Die Frage, ob die Familienunterstützung für die Gründung der Kooperative unentbehrlich war, wurde von 62,6 % der Kooperativen verneint, von 37,4 % bejaht.

Tabelle 17: Unterstützung der Familie bei der Gründung der Kooperative

Prozentsatz der Kooperativen	Land (n = 31)	Textil (n = 40)	Bau (n = 53)	Nahrung (n = 25)	Ind. Prod. (n = 32)	Handw. (n = 21)	Meer (n = 4)	Andere (n = 8)	Total (n = 214)
ja	32,3	40,0	43,4	36,0	43,8	23,8	50,0	12,5	37,4
nein	67,7	60,0	56,6	64,0	56,3	76,2	50,0	87,5	62,6

Die Antworten verteilen sich ziemlich gleichmäßig auf die Kooperativen aller Tätigkeiten, wobei die Unterstützung der Familie eine größere Rolle bei den Textil- und Bauge nossenschaften, sowie bei den Kooperativen der industriellen Produktion gehabt zu haben scheint, und v.a. bei den 4 Kooperativen der Meereszüchtung, bei denen sich die Antworten genau teilen. Am wenigsten brauchten die Hilfe der Familie die Handwerkskooperativen und die der anderen Aktivitäten. Bei den gesamten Ergebnissen kommt also der Familienunterstützung keine wesentliche Bedeutung zu; bei einer genaueren Betrachtung und vor allem bei einer Spezifizierung der Art der Familienunterstützung gelangt man zu etwas verschiedenen Ergebnissen: nicht nur bekamen bei 19 der 23 näher untersuchten Kooperativen die Mitglieder irgendeine Hilfe seitens der Familie, diese war häufig, wenn auch auf indirekte Weise, für die Gründung der Kooperative und deren Konsolidierung sehr wichtig. Hierbei ist es angebracht, eine weitere Unterscheidung zwischen Gründungs- und Herkunftsfamilie hinsichtlich ihres Verhaltens gegenüber der aufgenommenen Initiative zu treffen.

a) Die Gründungsfamilie

Gewöhnlich werden in Andalusien die Ehefrauen in Fragen, die die Arbeit der Männer betreffen, nicht miteinbezogen, oder im Fall einer Kooperativengründung nur dann, wenn es sich um die Bürgschaft eines Kredits handelt, die auf die Familiengüter eine Hypothek setzt, oder wenn sie fiktive Mitglieder stellen, um die notwendige Anzahl zu erreichen. Ihrer geringen Teilnahme entsprechend, sind sie gegenüber der Gründung einer Kooperative meistens offen. Zeigt sich dadurch keine deutliche Verbesserung der ökonomischen Situation der Familie, so verwandelt sich die anfänglich positive oder wenigstens neutrale Einstellung häufig ins Gegenteil und es kann zu Familienstreitigkeiten kommen, die die Bereitschaft vieler Mitglieder, weiter bei der Initiative zu bleiben, zusätzlich erschweren.

Besonders bei Kooperativen, die in einer traditionellen Branche tätig sind, wie den Land- und den Baukooperativen, werden die Frauen seitens der Männer von den Arbeitsproblemen ferngehalten. Umgekehrt wird die Anteilnahme der Ehefrauen in Initiativen,

die in nichttraditionellen Tätigkeiten aktiv sind, sogar gefördert, wie im Fall der Kooperative zur Herstellung von Parkettböden in Archidona (Málaga): hier wurden die Frauen zu den Versammlungen der Kooperative eingeladen und weitgehend über den Verlauf der Initiative informiert. Das Ergebnis dieser Zusammenarbeit war außerordentlich positiv, da ein evtl. Mißtrauen gegenüber der ungewöhnlichen Unternehmung verhindert und eine vorbehaltlose Unterstützung der Initiative gesichert wurden. Auch im Fall der Verpackungskooperative von Cañada Rosal (Sevilla) wurden die Frauen miteinbezogen und sie zeigten häufig ein größeres Engagement als die Männer: waren diese noch am zweifeln, so überredeten sie die Ehefrauen, die Bürgschaft für die Kooperative zu unterschreiben.

Manchmal geben die Ehefrauen ihren Beitrag an die Kooperative in Arbeitsstunden: bei der Geflügelschlachterei von Olvera (Málaga) arbeiten die Frauen der Mitglieder gegen Lohn. Die Genossenschaft des Lederkunsthandwerks in Ubrique (Cádiz) könnte nicht überleben, wenn die Frauen und der anderen Familienangehörigen nicht durch ihre Heimarbeit die fehlende Entlohnung der Mitglieder kompensieren würden.

Die Haltung der Ehemänner gegenüber der Arbeit ihrer Frauen in einer Kooperative ist meistens negativ: bei der Textilgenossenschaft von Casariche war es am Anfang notwendig, die Ehemänner (oder die Väter) zu den Versammlungen der Kooperative einzuladen, um ihren Widerstand zu brechen. Die Arbeit der Frauen wird nur dann ohne große Vorbehalte akzeptiert, wenn auch die Männer Mitglieder in derselben Kooperative sind, wenn die materielle Not der Familie so groß ist, daß die Arbeit der Frauen als ein notwendiges Übel angenommen werden muß, oder als ein Übergangsstadium vor der Heirat.

b) Die Herkunftsfamilie

Auch die Herkunftsfamilie spielt insbesondere bei der Kooperativengründung eine relevante Rolle, indem sie den noch ledigen Männern und Frauen, aber manchmal auch den jung verheirateten Paßren Unterkunft bietet und für ihren Lebensunterhalt sorgt: damit wird die Einlage von unbezahlter oder sehr gering bezahlter Arbeitszeit in die Kooperative möglich. Wenn die Familien die ökonomischen Möglichkeiten dazu besitzen, versuchen sie mit allen Mitteln den Söhnen bei der Schaffung eines Arbeitsplatzes zu helfen. Bezeichnend ist in dieser Hinsicht die Aussage eines Mitglieds der Kooperative für die Meereszucht in Ayamonte (Huelva): "Die Familien der Mitglieder sind durchaus in der Lage, die Bedürfnisse der Kooperative zu decken".

Die materielle Unterstützung durch die Herkunftsfamilie kann verschiedene Formen annehmen, von der Bereitstellung von Barmitteln bis zur Verpfändung der Familiengüter als Kreditsicherungsmittel und zur Bürgschaft. Beim Fehlen materieller Mittel besteht die Hilfe meistens in unbezahlten Arbeitsstunden bei der Kooperative. Männliche Familienmitglieder helfen dann bei der Ernte, beim Bau der Werkstatt oder ersetzen einen Verwandten für die Zeit, in der dieser abwesend sein muß - z.B. wegen des Militärdienstes.

Die Unterstützung der Familie kann auch in einer rein moralischen Hilfe bestehen. Nichtsdestoweniger kann sie die Beteiligung an der Kooperative entscheidend beeinflussen. Die Meinung der Väter, auch bei verheirateten Männern, ist in vielen Fällen ausschlaggebend; meistens sprechen sie sich für die Kooperative aus, da sie mit Wohlwollen sehen, daß ihre Söhne sich aktiv um Arbeit bemühen. Im Fall von Emigranten übersteigt die Hoffnung, daß durch die Gründung einer Kooperative die Rückkehr Realität wird, eventuelle Bedenken seitens der Familie in Bezug auf das Einlegen der Ersparnisse aus der Emigration in die Genossenschaft.

Nicht immer ist die Haltung der Familie gegenüber der Gründung einer Kooperative von Anfang an positiv. Skepsis und Mißtrauen können sich im offenen Widerstand äußern, v.a. wenn der Beitritt mit der Bezahlung einer Geldsumme verbunden ist: beispielsweise

bei der Ziegelei von Puebla de Cazalla (Sevilla) schien das Kapital, das zum Kauf der geschlossenen Fabrik notwendig war, den Familienangehörigen zu hoch. Dazu hatten sie Bedenken in Bezug auf die Fähigkeit ihrer Verwandten, die keine weitere Erfahrung, als die von "jornaleros" besaßen, eine Unternehmung selbständig zu führen. Am Ende zeigte sich die familiäre Solidarität stärker als die Vorbehalte und die Angehörigen halfen, die jeweils 100.000 Pts. der Mitgliedereinlage zusammenzubringen.

Eine ambivalente Reaktion seitens der Familie zeigt sich typischerweise bei Initiativen, an denen hauptsächlich junge Leute beteiligt sind. Im Fall der Baukooperative von Jeréz (Cádiz) waren die Familien zwar prinzipiell mit den Bemühungen um einen Arbeitsplatz einverstanden, sie äußerten jedoch gegenüber der genossenschaftlichen Lösung viele Bedenken. Umso mehr zweifelten die Mitgliederfamilien an den Chancen einer Initiative, wenn es sich um eine kaum bekannte Tätigkeit handelte, wie die Meereszuchtungen in Ayamonte (Huelva).

Im allgemeinen wandelt sich jedoch die skeptische Haltung der Familien zugunsten der Kooperative, wenn die Bemühungen der Mitglieder und ggf. ihre Erfolge, ihr Glaubwürdigkeit zukommen lassen bzw. wenn dem Widerstand gegen die ungewöhnliche Unternehmung ein Gewöhnungsprozeß nachgefolgt ist.

Einen besonderen Fall stellt die Kooperative von Lora del Rio (Sevilla) dar, die Gummihandschuhe produziert, deren Mitglieder in großer Anzahl miteinander verwandt sind. Diese Tatsache bildete am Anfang eine enge Kette von Solidarität und Einigkeit, doch gefährdete sie zugleich die Kooperative, zum einen, weil ganze Familien mit dem Schicksal der Kooperative eng verbunden waren, zum anderen, weil die Streitigkeiten innerhalb der Kooperative die Familien gleich mit einbezogen. Die erste positive, sogar begeisterte Unterstützung der Familien wurde mit dem wachsenden Mißkredit der Kooperative zur offenen Feindseligkeit, so daß junge Mitglieder oft gegen den Willen der Familien oder ohne deren Wissen entschieden, weitere Summen in die Kooperative zu investieren.

Häufig widerspiegelt die Haltung der Familien die im einem Dorf vorherrschende: nicht zu Unrecht stellte ein Kooperativmitglied in Pedrera (Sevilla) fest, daß in kleinen Dörfern die Familie und das Dorf eng zusammenhängen. Wenn die Kooperative groß ist, sind die Familien und das Dorf identisch.

11.5.2. Die Unterstützung durch die dörfliche Gemeinschaft

a) Die gemeinschaftliche Tradition als Impuls zur Selbsthilfe

Wenn man in den Dörfern Andalusiens nach der alten Tradition des kollektiven Handelns und nach direkten Verbindungen zwischen dieser und den heutigen Produktivgenossenschaften sucht, so muß man feststellen, daß die letzteren doch keine Fortsetzung der ersteren sind. Zwischen der aktuellen Kooperativenbewegung und den turbulenten Landarbeiterbewegungen am Anfang des 20. Jahrhunderts liegen viele Jahrzehnte politischer Unterdrückung, Zeit genug, um den kollektiven Kampfgeist zu zerschlagen.

Die Erinnerungen an den Bürgerkrieg wirken kaum als verbindender Faktor der dörflichen Solidarität, umgekehrt sind sie, wenn überhaupt noch lebendig, noch heute Quelle von Angst und Mißtrauen zwischen den Familien und stellen insofern ein Hindernis für gemeinsame Aktionen dar. Beispielhaft ist in diesem Sinne Yunquera, in der Serranía de Ronda, dessen ausgesprochen unsolidarisches Klima - im Dorf gibt es keine Art von Verbänden; kaum eine gemeinsame Unternehmung wird veranstaltet, die nicht mit Streitigkeiten verbunden wäre; Neid, Mißtrauen und Rachsucht dominieren die Beziehungen

zwischen den Familien - sich aus den stark im kollektiven Gedächtnis eingprägten Erinnerungen an den Bürgerkrieg erklären läßt.

Wenn die Kooperativen sich auf eine gemeinsame Tradition des Dorfes berufen, so handelt es sich dabei um eine neue "Tradition", die aus den politischen Erfahrungen der Jahre, die dem Tod Francos unmittelbar vorangingen oder nachfolgten, entsprang. Der untergründige Widerstand gegen das Regime begünstigte den Aufbau von Freundschaftsbeziehungen auch zwischen Vertretern verschiedener politischer Richtungen und folgerichtig auch die "unión" (Einigkeit) innerhalb eines Dorfes, wie in Archidona (Málaga): hier mündete die politische Bewegung der 70er Jahre, die sich um Vertreter linksgerichteter Parteien und einen progressiven Klerus gruppierte, in die Gründung von Produktivgenossenschaften (darunter auch die Kooperative zur Herstellung von Parkettböden).

In Lebrija (Sevilla) wurde die Weiterführung von kollektivistischen Idealen während der Diktatur von der 1963 gegründeten Konsumgenossenschaft übernommen. Diese diente bis zur Demokratisierung Spaniens als Treffpunkt für die lokalen Gegner des Regimes, die später die politische Elite des Dorfes darstellten, und somit der Vorbereitung des politischen Klimas in Lebrija nach dem Tod Francos. Die erstaunlich hohe Bereitschaft dieses Dorfes zur Gründung von Produktivgenossenschaften hängt sicher auch damit zusammen. Ähnlich ist der Fall der Konsumgenossenschaft im benachbarten Trebujena (Cádiz).

Noch deutlicher als in Lebrija knüpfte sich die neue "Tradition" an die alte im letztgenannten Dorf. Am Anfang der 70er Jahre streikten im ganzen Gemarkung von Jeréz die Winzer, die schon häufig in der Vergangenheit die Hauptbeteiligten harter Arbeitskämpfe gewesen waren. Trebujena nahm geschlossen daran teil. Der lange Streik verstärkte das schon ausgeprägte Klassenbewußtsein des Dorfes und stellt noch heute das wichtigste Identifikationsmerkmal der dörflichen Solidarität und den Bezugspunkt für sämtliche kollektiven Unternehmungen dar, worauf sich auch die Mitglieder beider von uns untersuchten Produktivgenossenschaften bezogen.

In manchen Dörfern, wie in Moriles in der Provinz Córdoba, wo eine politische Tradition vollkommen fehlte, bildete sich nach dem Tod Francos dank des Aktivismus der nun legalisierten Gewerkschaften - insbesondere der CCOO - und der politischen Parteien - insbesondere des PCE - ein Klima diffuser Bereitschaft zum kollektiven Handeln. Dieses Klima erwies sich als vorteilhaft für die Initiatoren der Landgenossenschaft, als sie sich um Mitglieder für ihre Unternehmung bemühten.

Auffallend ist, daß das plötzliche politische Erwachen mancher Dörfer, wie Moriles (Córdoba), Paterna de Rivera (Cádiz), Pedrera (Sevilla), das bei den Regionalwahlen 1979 die Wahl linksgerichteter Kandidaten als Gemeinderäte begünstigt hatte, meistens danach wieder abflaute. Die Selbsthilfeinitiativen, die aus dem ehemaligen Klima entsprungen waren, verloren zunehmend die Unterstützung der Gemeinschaft und spürten die wachsende Isolierung und die gleichgültige, wenn nicht sogar feindlich gewordene Haltung der Umgebung. Die Identifikation mit einer politischen Instanz wirkte dann auf die Kooperative wie ein Stigma und drohte, sie in ihrem Handlungsspielraum einzuschränken. Deswegen bemühten sich die Mitglieder, das Ausmaß politischer Einflüsse, die zur Entstehung ihrer Genossenschaft führten, herunterzuspielen.

Zusammenfassend kann die These vertreten werden, daß ein von kollektivistischen Idealen beeinflusstes politisches Klima, das im allgemeinen als "links" bezeichnet werden kann, die Gründung von Produktivgenossenschaften begünstigt, indem es das gemeinsame Handeln und die Solidarität zwischen den Bewohnern eines Dorfes fördert und bei den Arbeitern Vertrauen in die Selbsthilfe erweckt. Wenn der momentane Enthusiasmus für Selbsthilfeinitiativen jedoch nicht auf einer tief verwurzelten kollektiven Tradition gründet - was in Andalusien heute selten der Fall ist -, kann eine dauernde Unterstützung

seitens der Gemeinschaft dadurch nicht garantiert werden. Umgekehrt können eine Abschwächung der Begeisterung oder eine Änderung der politischen Präferenzen im Dorf die Initiative sogar gefährden.

Es soll an dieser Stelle angemerkt werden, daß die extrovertierte Haltung und die Geselligkeit, die als typisch für den andalusischen Charakter gelten, sowie die Bereitschaft zur Teilnahme an gemeinsamen Aktivitäten, die sich u.a. in der Existenz zahlreicher Verbände mit religiösen Zwecken, den sog. "Hermandades", manifestiert, sich nicht unbedingt auch für ökonomische Unternehmungen mobilisieren lassen. In dieser Hinsicht überwiegt meistens ein lediglich die Kernfamilie oder höchstens den Verwandtschaftskreis einbeziehender Individualismus, der sich durch eine die kollektiven Werte stark betonende Ideologie und/oder die bestehende Erfahrung gemeinsamer Arbeit nur teilweise überwinden läßt.

Es trifft im allgemeinen zu, daß z.B. Landarbeiter, die gewöhnt sind, gemeinsam zu arbeiten, zur Gründung von Produktivgenossenschaften eher neigen als Kleinbauern; dementsprechend ist die Gründung von Kooperativen häufiger in Gebieten mit Latifundien als in Gebieten, wo Minifundien überwiegen. Diese Feststellung ist durchaus mit der Tatsache kompatibel, daß Kooperativen sich dort am schnellsten vermehrten, wo diese Unternehmensform für die Zuteilung von Land als günstig eingeschätzt wurde. Ein Beispiel dafür stellt das Dorf Lebrija am Rande des urbar gemachten Gebietes der Marismas, wo sich seit 1976 mehr als 50 Landkooperativen in der Hoffnung bildeten, um dadurch bessere Chancen bei einem vom IRYDA ausgeschriebenen Wettbewerb zu haben und eine "parcela" (Landstück) pachtweise zu erlangen.

Aus den Ergebnissen der qualitativ angelegten Untersuchung kamen zwei verschiedene Fälle von Produktivgenossenschaften zum Vorschein, die aus einer Arbeitserfahrung - genauer: aus der Erfahrung eines Arbeitskampfes - entstanden.

In Ubrique (Cádiz), wo fast jede Familie vom Lederkunsth Handwerk lebt, beteiligte sich die ganze Gemeinde am Generalstreik von 1980, um gegen die Schließung einer großen Fabrik der Branche zu protestieren und zugleich einen Tarifvertrag zu fordern. Das gemeinsame Interesse am Schutz der eigenen Arbeitsplätze brach, wenigstens für einige Zeit, die individualistische Tradition der Handwerksarbeit; die Kooperative, die vom ganzen Dorf unterstützt wurde, sah sich aufgerufen, den Geist der Kooperation durchzusetzen und aufrechtzuerhalten.

Im zweiten Fall wurde die Kooperative von der Belegschaft einer Möbelfabrik in Ecija (Sevilla) gebildet. Hier diente der lange Arbeitskampf, der zur Entlassung der ganzen Belegschaft führte, dem Zusammenhalt der zukünftigen Genossenschaft, blieb jedoch ein "privates" Ereignis, das kein Echo, geschweige denn Unterstützung in der Umgebung fand.

Da die Haltung des Dorfes gegenüber einer Selbsthilfeinitiative noch näher in Betracht gezogen werden soll, sei an dieser Stelle auf einen weiteren Aspekt der gemeinschaftlichen Tradition eines Dorfes, und zwar auf seine kooperativistische Erfahrung, hingewiesen, als einen für die Gründung weiterer Produktivgenossenschaften entscheidenden Faktor. Man kann in Andalusien in diesem Sinne von einer alten Tradition kaum sprechen, da, wie oben erläutert, bis in die 70er Jahre in dieser Region die Arbeiterkooperativen selten waren. Hingegen handelte es sich bei den vor diesem Zeitpunkt existierenden Genossenschaften um Kooperativen zur Produktion und Kommerzialisierung von Wein und Olivenöl oder um Konsumgenossenschaften. Doch manchmal gelang es auch den letzteren, eine kollektivistische Tradition im Dorf aufzubauen, wie im Fall der schon erwähnten Konsumgenossenschaft von Lebrija (Sevilla), oder der Weingenossenschaft von Trebujena (Cádiz), die zur Verteidigung der Interessen der kleinen Weinbauern gegründet wurde und noch heute eine wichtige ökonomische und soziale Funktion im Dorf behält.

Einen speziellen Fall stellen die Ziegeleien von Puebla de Cazalla (Sevilla) dar: der ersten 1967 gegründeten Genossenschaft folgten zahlreiche andere, die in offensichtlicher Mißachtung der Gefahr, sich gegenseitig Konkurrenz zu machen, in der gleichen Branche tätig wurden.

Die Gründung einer neuen Kooperative wird durch das Vorhandensein anderer Produktivgenossenschaften in einem Ort nicht nur wegen der Vermittlung von Informationen und Erfahrungen erleichtert, sondern schon allein dadurch, daß die ersteren Pionierarbeit geleistet haben. Wenn in einem kleinen Dorf, wie z.B. El Viso de Alcor (Sevilla) viele Kooperativen existieren, dann wird bei jeder neuen ökonomischen Unternehmung selbstverständlich an eine genossenschaftliche Form gedacht.

Auch die Teilnahme an einer Produktivgenossenschaft kann in einem Ort zur Tradition werden. Dessen rühmte sich die Präsidentin der Textilgenossenschaft von Coín (Málaga) nicht zu Unrecht, bedenkt man, daß seit ihrer Gründung 1971 mehr als 500 junge Frauen bei der Kooperative gearbeitet haben. Die Vermutung liegt jedoch nahe, daß diese Kooperative eine Art Beschäftigungsinstitution vor der Eheschließung geworden ist - eine Tendenz, die im übrigen allen Genossenschaften dieser Aktivität innewohnt.

Es kann zusammenfassend behauptet werden, daß die Existenz einer kooperativistischen Tradition in einem Dorf sowohl die Gründung als auch die Teilnahme an einer Produktivgenossenschaft fördert, weil sie die Akzeptanz dieser Unternehmensform seitens der Gemeinschaft begünstigt und es dadurch erleichtert, potentielle Mitglieder anzuwerben. Diese These läßt sich im allgemeinen, wie wir im Folgenden sehen werden, durch unsere Fallbeispiele bestätigen.

b) Die Haltung der Umgebung

Bei der Aufnahme einer Selbsthilfeinitiative stießen die Beteiligten in vielen Fällen auf eine negative Einstellung der Umgebung. Am schwersten haben es die Genossenschaften, die Vorreiter sind und sich gegen feste Vorurteile und konservative Haltungen durchsetzen müssen. Die Persistenz einer von "caciquismo" geprägten Sozialstruktur eines Dorfes wirkt, wie in Ecija (Sevilla), selbstverwalteten Initiativen entgegen. Eine ausgesprochene Fraueninitiative, wie die Textilgenossenschaft von Casariche (Sevilla), stößt in einer stark männlich dominierten Gesellschaft unweigerlich auf Widerstand.

Auch politische Motive können im negativen Sinn wirken, wenn die Initiative den Stempel einer politischen Organisation trägt. Beispielhaft dafür ist der Fall der Genossenschaft von Lora del Río (Sevilla), die bereits in ihren Anfängen einen öffentlichen Charakter seitens des damaligen kommunistischen Gemeinderats bekam und die meisten Mitglieder - fast alle Landarbeiter - unter den lokalen CCOO rekrutierte, deshalb als eine "kommunistische" Initiative abgestempelt wurde. Ihr Mißgeschick wurde vom größten Teil des mittelständisch orientierten Dorfes mit Schadenfreude, von der Arbeiterschicht mit Enttäuschung und wachsender Distanzierung aufgenommen.

Vor allem in größeren Dörfern, die eine inhomogene Sozialstruktur aufweisen, werden Initiativen, die von Gruppen getragen werden, die sich wegen ihrer von Beruf, Ideologie, Alter bedingten Merkmale von der übrigen Gemeinschaft abgrenzen, mit Skepsis oder Gleichgültigkeit verfolgt, wie in den schon zitierten Fällen der Möbelfabrik von Ecija und der Genossenschaft von Lora del Río.

Eine solche Einstellung des Dorfes konnte auch in Ayamonte (Huelva) gegenüber der dortigen Produktivgenossenschaft für Meereszüchtungen festgestellt werden. Die jungen Mitglieder dieser Kooperative sind Vertreter einer jugendlichen "Subkultur", die sich durch eine vage linke Orientierung und vor allem die hohe Bewertung gemeinschaftlichen Handelns auszeichnet und in mancher Hinsicht, z.B. im ökologischen Bewußtsein, "grü-

nen" Gruppierungen annähert. Die Genossenschaft ist auf dieser Grundlage entstanden und genießt weiterhin die volle Unterstützung anderer gleichgesinnter Initiativen, bleibt jedoch auf diese Subkultur beschränkt und wird als eine nicht allzu ernst zu nehmende Unternehmung von Außenseitern betrachtet.

Der unbestimmte Skeptizismus gegenüber der Gründung einer Genossenschaft kann auch der Ausdruck eines mangelnden Selbstvertrauens sein. Man traut anderen, die man als seinesgleichen einschätzt, nicht zu, die für eine solch schwierige Unternehmung notwendigen Fähigkeiten zu besitzen. Im Grunde steckt in dieser kritischen und manchmal sogar höhnischen Haltung Offenheit: Je nach der weiteren Entwicklung der Initiative ist man bereit, das vorausgesagte Scheitern von den Tatsachen bestätigt zu sehen, oder die ursprüngliche Meinung zu ändern und evtl. sogar die Unternehmung nachzuahmen. Natürlich spielt auch die Gewöhnung an eine am Anfang als extravagant betrachtete Initiative dabei eine Rolle.

In der Tat wandelt sich eine anfänglich negative Einstellung der Umgebung mit der Zeit meistens ins Positive. Aber auch eine Veränderung in eine gegenteilige Richtung ist häufig. Außer in den schon zitierten Fällen, die auf ein Abklingen des politischen Enthusiasmus zurückzuführen sind, können andere Gründe diese Umkehrung verursachen. Die Konkurrenzangst seitens der anderen Handwerker oder einfach der Neid gegenüber den Erfolgen der Genossenschaft würden sich - so die Meinung der Mitglieder der Baugenossenschaft von Trebujena (Cádiz) - selbst in einem solidarischen Dorf wie Trebujena in den Vorwürfen äußern, die Kooperative habe die Preise hochgetrieben und würde sich auf unfaire Weise Arbeit beschaffen.

Die wenigsten Kooperativen konnten sich auf ein von Anfang an solidarisches Verhalten der Gemeinschaft stützen. Eine davon ist die Genossenschaft für Verpackungsmaterial von Cañada del Rosal (Sevilla): das ganze Dorf - es handelt sich dabei um eine sehr kleine Gemeinde - nahm an der Initiative regen Anteil. Die Gründe dafür liegen z.T. in der Tatsache, daß man von der Genossenschaft Vorteile für das ganze Dorf erhoffte, z.T. im aktiven Engagement seitens aller prominenten Persönlichkeiten am Ort.

In manchen Fällen wurde eine moralische Unterstützung auch von einer materiellen Hilfe begleitet. In Ubrique (Málaga) verliehen die Nachbarn Geld an die Kooperative, um einen Saal zur Ausstellung ihrer Produkte zu mieten. In Archidona (Málaga) wurden die Mitglieder der dortigen Kooperative zur Herstellung von Parkettböden während der Zeit, in der sie keinen Lohn bezogen, mit Lebensmitteln beschenkt. Die benachbarten Bauern halfen der Landproduktivgenossenschaft von Trebujena (Cádiz), indem sie ihr einen Pflug ausliehen. Doch im allgemeinen kam eine Genossenschaft ohne die Hilfe der Umgebung bzw. trotz deren Mißbilligung zustande.

In Bezug auf den Einfluß von Umweltfaktoren auf die Entstehung einer Selbsthilfeinitiative bzw. auf die Gründung einer Produktivgenossenschaft haben die Ergebnisse der qualitativen Untersuchung gezeigt, daß während der moralischen wie auch materiellen Hilfe der Familien eine zentrale Bedeutung zuzumessen ist, die Unterstützung der dörflichen Gemeinschaft sich nicht ebenso eindeutig erfassen läßt.

Die Existenz einer gemeinschaftlichen Tradition, die auf einem politisch motivierten oder auf wirtschaftlichem Handeln aufbaut, bereitet oft den Weg zur Selbsthilfe, ist jedoch keine Garantie einer dauernden Unterstützung. Fehlt eine solche Tradition, ist die Einstellung der Umgebung gegenüber der ungewöhnlichen Unternehmung, sei es wegen der Persistenz traditioneller Strukturen, sei es aus ideologischen Gründen, in den meisten Fällen wenigstens am Anfang negativ, sie ändert sich aber häufig im Lauf der Zeit.

12. Die Soziogenese der Selbsthilfe

12.1. Initiatoren und Promotoren als Impuls zur Selbsthilfe

Die Erfahrung materieller Not ist in Andalusien zentral mit dem Zustand der Arbeitslosigkeit verbunden, deren unterschiedliche Erscheinungsformen zusammen mit ihrer jeweiligen Dauer eine Information über die Härte dieser Notlage geben. In einer durch das Fehlen von Alternativen charakterisierten Situation, wie sie in den 60er und frühen 70er Jahren beispielsweise noch durch die Möglichkeit zur intra- wie internationalen Emigration gegeben waren, und einer weitgehend ungenügenden Arbeitslosenunterstützung, ist nicht nur die Chance einer angemessenen Alltags- und Zukunftsplanung genommen, die für eine Familiengründung ebenso wie für die alltägliche Unterhaltssicherung notwendig ist, sondern sie zwingt viele darüber hinaus, allgemein negativ validierten, marginalen Tätigkeiten nachzugehen, deren Erlös kaum das Existenzminimum erreicht (vgl. Palenzuela 1984: 99 f).

Diese subjektiv erfahrene Notlage schafft auf seiten der potentiellen Gründungsmitglieder jenes Klima, in dem sich Selbsthilfeorganisationen bilden. Indessen gründen sich diese Selbsthilfeorganisationen nicht von selbst, sondern die große Mehrzahl der Gründungsmitglieder greift nach ihnen, wie sie jegliches, auch nur halbwegs akzeptables Arbeitsangebot als Alternative zu ihrer Notlage und wohl auch zur Selbsthilfeorganisation wahrgenommen hätten, mit dem Unterschied, daß es dieses Angebot zum Zeitpunkt der SHO-Gründung eben nicht gab. Materielle Not, das hat das vorangegangene Kapitel eindeutig bewiesen, konstruiert zwar eine auf Bedürfnisse und Relevanzvorstellungen der Mitglieder aufbauende soziale Handlungsbereitschaft, die für sich genommen allerdings das Entstehen spontaner Selbsthilfeorganisationen nicht hinreichend erklären kann (vgl. Abschnitt 7.1.1.; 11.2. bis 11.4.).

Damit es auf der Grundlage sozialer Handlungsbereitschaft tatsächlich zur Gründung von Selbsthilfeorganisationen und im konkreten, andalusischen Fall von Produktivgenossenschaften kommen kann, bedarf es neben einer die Selbsthilfe stützenden sozialen Umwelt (politische, rechtliche, ökonomische und sozio-kulturelle Rahmenbedingungen) in der Regel "noch eines besonderen Impulses, der fast immer nur von einigen wenigen Meinungs- und Handlungsführern ausgeht" (Hettlage 1985: 11).

Dies erklärt sich aus dem Umstand, daß der hohe Organisationsbedarf von partizipativem Gruppenhandeln eine Organisationsfähigkeit beim einzelnen voraussetzt, die sich auf spezielle Kenntnisse und Erfahrungen aus diesem Bereich gründet und dieses Wissen normalerweise in einer Gesellschaft ungleich verteilt ist.

Diese Annahme wurde in dem von uns empirisch erhobenen Datenmaterial für Andalusien in vollem Umfang bestätigt. Als "Meinungs- und Handlungsführer" lassen sich für Andalusien zwei qualitativ und, wie sich zeigen wird, auch quantitativ zu differenzierende Sozialtypen rekonstruieren, die wir als Initiatoren bzw. Promotoren der Produktivgenossenschaften bezeichnen.

Initiatoren sind dabei Gründer von Produktivgenossenschaften, die in der Kooperative selbst Leistungsfunktionen übernehmen. Dies kann auf die Gründungsphase beschränkt sein, es kann sich aber auch ein dauerhafter Führungsanspruch aus dem Gründungsprogramm heraus entwickeln. In unserer quantitativen Erhebung fragten wir nach diesem Kreis der aktiven Gründungsmitglieder unter Anlegung des Kriteriums "Leistungsfunktionsträger während der Gründungsphase". Die qualitativ angelegte Untersuchung einiger ausgewählter Kooperativen ergab dann, daß aus diesem erweiterten Kreis der Initiatoren sich in der Regel ein oder zwei Personen herauschälten, die die Führung der Gruppe

innehatten und in den meisten Fällen über die Gründungsphase hinaus ihren Führungsanspruch behaupten und stabilisieren konnten.

Promotoren sind demgegenüber Personen, die von außen unterstützend auf den Gründungsprozeß einwirken, ohne selbst aktives Mitglied der Kooperative zu sein. Hierzu können Vertreter öffentlicher Institutionen ebenso wie wirtschaftlich von der Kooperative unabhängige Persönlichkeiten des eigenen oder eines Nachbardorfes zählen (Honoratioren). Da die Grenzen zwischen beiden Initiativtypen fließend sind - man denke etwa an die formale Mitgliedschaft eines Promotors oder an das Nebenamt eines Initiators als Gemeinderat - mußte in jedem Einzelfall empirisch diese Unterscheidung getroffen werden.

Für die 214 von uns in den sechs andalusischen Provinzen Córdoba, Granada, Málaga, Sevilla, Cádiz und Huelva untersuchten Produktivgenossenschaften ergab die Analyse, daß in 180 Fällen (84,1 %) der Gründungsvorgang auf Initiatorenaktivitäten zurückführbar war, während lediglich 34 (15,9 %) durch Promotoren ins Leben gerufen wurden. Dieses Ergebnis ist insofern überraschend, als unter Aspekten regionaler Entwicklungsplanung und die Selbsthilfe favorisierenden positiven Rahmenbedingungen in Andalusien eine stärkere Promotorenaktivität im Sinne aktiver Mobilisierungsbemühungen erwartbar gewesen wäre.

Allein die deskriptive Betrachtung der Verteilung nach Provinzen (vgl. Tabelle 18) sowie nach Aktivitätsbereichen (vgl. Tabelle 19) weist insbesondere für die Gruppe der Promotoren auf ein interessantes Faktum hin. Die weitaus höchste Promotorenaktivität ist in der Provinz von Málaga (36,8 %, das ist doppelt soviel wie in Córdoba, dreimal mehr als in Granada, Cádiz und Huelva und sogar sechsmal soviel wie in Sevilla) zu verzeichnen und im Hinblick auf Aktivitätsbereiche (Tabelle 19) eindeutig im Textilsektor konzentriert (52,5 %).

Tabelle 18: Initiator-bzw. Promotor-Produktivgenossenschaften nach Provinzen (n=214)

%der PG's	Córdoba (n=39)	Granada (n=19)	Málaga (n=38)	Sevilla (n=62)	Cádiz (n=33)	Huelva (n=16)
Initiatoren	82,1	89,5	63,2	93,5	86,8	88,9
Promotoren	17,9	10,5	36,8	6,5	13,2	11,1

Die Provinz von Málaga hat in der Produktion von Textilwaren Tradition und es liegt nahe, daß eine Reihe von Produktivgenossenschaften aus der Erfahrung dieses Aktivitätszweiges heraus zur Gründung einer Textilkooperative motiviert war. Trotz der Existenz zweier nicht-staatlicher Promotionszentren (PADIMA/Caritas), die ihrerseits zum Ansteigen der Zahl promovierter Kooperativen in dieser Provinz beitragen, sind aber vor allem auch erwerbswirtschaftliche Interessen einzelner Unternehmer der Textilbranche für diese Promotorenaktivität mit zu berücksichtigen. Es wird darauf noch zurückzukommen sein.

In allen übrigen Tätigkeitsbereichen überwiegt der Anteil der initiierten Produktivgenossenschaften gegenüber den Promotor - Kooperativen in einem Verhältnis von 9:1. Während aber im Bausektor aufgrund einer langjährigen Krise dieser Branche sowie bei den Landkooperativen wegen der außerordentlich geringen Möglichkeit der Adquisition von Land die weitgehende Zurückhaltung der stärker an Marktmöglichkeiten und damit an Erfolgchancen sich orientierenden, potentiellen Promotoren erklärbar scheint, ist ihre generelle Zurückhaltung auch in erfolgversprechenderen Aktivitätsbereichen der Nah-

rungsmittelproduktion, industriellen Produktion, dem Handwerk und den Meereszuchtungen unverständlich. Vice versa erklärt dieses Disengagement der Promotoren einerseits das starke Übergewicht der Initiator - Kooperativen, wirft aber andererseits auch die Frage auf, ob Selbsthilfe in Andalusien eine weitestgehend von Initiatoren gewählte Lösungsstrategie ist und warum sie sich selbst in Aktivitätsbereichen mit vergleichsweise geringen Möglichkeiten engagieren.

Tabelle 19: Initiator-bzw. Promotor-Produktivgenossenschaften nach Aktivitäten (n=214)

%der PG's	Land (n=31)	Textil (n=40)	Bau (n=53)	Nahrung (n=25)	Ind.Prod. (n=32)	Handwerk (n=21)	Meer (n=4)	andere (n=7)
Ini.	90,3	47,5	96,2	88,0	93,8	90,5	100,0	87,5
Promo.	9,7	52,5	3,8	12,0	6,2	9,5	0	12,5

Diese hier nur angedeuteten Probleme verdeutlichen die Notwendigkeit einer Charakterisierung von andalusischen Initiatoren und Promotoren als Voraussetzung einer situationspezifisch-adäquaten Einschätzung und Beurteilung der Entstehungsbedingungen von Produktivgenossenschaften. Die nachfolgende Präsentation des empirischen Materials stellt dementsprechend den Sozialtypus des Initiators, der im Hinblick auf Qualifikationen und Erfahrungen, Motivation und seiner Perzeption des sozialen Umfelds analysiert wird, einer Charakterisierung des Promotors gegenüber, die ihrerseits dessen Handlungsressourcen und -ziele beschreibt. In beiden Fällen geht es um die Herausarbeitung des für die andalusische Situation Typischen. Erst auf dieser Folie scheint ein Vergleich initiiierter und promovierter Kooperativen möglich, der auch die Auswirkungen der Initiatoren- bzw. Promotorenaktivitäten auf die Produktivgenossenschaften berücksichtigt.

12.2. Der Initiator als Sozialtypus

12.2.1. Allgemeine Daten

Aus den einleitenden Bemerkungen wurde bereits deutlich, daß der größte Teil der untersuchten Kooperativen in Andalusien von Initiatoren gegründet wurde. Eine nähere Bestimmung dieser Leistungsträger soll zunächst anhand des statistisch-deskriptiven Datenmaterials erfolgen.

In 180 initiierten Produktivgenossenschaften fanden sich 856 (83 %) männliche und 175 (17 %) weibliche Initiatoren. Die prozentuale Verteilung männlicher und weiblicher Initiatoren auf die verschiedenen Aktivitäten (vgl. Tabelle 20) bestätigt die im Sozialatlas (vgl. Abschnitt 10.1.) bereits für die Gesamtmitgliedschaft nachgewiesene, geschlechtsspezifische Aktivitätsorientierung auch für die Initiatoren eindeutig.

Tabelle 20: Verteilung der Initiatoren nach Aktivität und Geschlecht (n=1031)

%	Land (n=167)	Textil (n=165)	Bau (n=243)	Nahrung (n=91)	Ind.Prod. (n=195)	Handwerk (n=130)	Meer (n=15)	andere (n=25)
Männer	100.0	4,2	99,2	97,8	97,4	93,9	100,0	100,0
Frauen	0	95,8	0,8	2,2	2,6	6,1	0	0

Die stärkste Konzentration der weiblichen Initiatoren (95,8 %) ist in den Produktivgenossenschaften der Textilverarbeitung zu finden, während die Kooperativen der sämtlichen übrigen Aktivitäten fast ausschließlich von Männern initiiert wurden. Interessant scheint indessen die an diesen Zahlen sich verdeutlichende Beobachtung, daß Frauen in jenen initiierten Kooperativen, in denen sie die größte Anzahl der Arbeitskräfte stellen, auch als Initiatoren in Erscheinung treten und nicht etwa den Gründungsprozeß den wenigen männlichen Mitgliedern oder ausschließlich externen Promotoren überlassen.

Andererseits bestimmt die traditionelle Rollen- und Arbeitsteilung in Andalusien die Zuordnung von Männern bzw. Frauen zu den einzelnen Aktivitätsbereichen so eindeutig, daß weibliche Arbeitskräfte außerhalb der Textilbranche kaum, als Initiatoren noch weniger festzustellen sind. Es sei in diesem Zusammenhang an eine Forderung von “uni6n” als verhaltensregelndes Moment der Landarbeiter erinnert, daß Frauen vom Arbeitsprozeß auszuschließen sind, so lange noch arbeitslose Männer auf der Straße sitzen (vgl. Abschnitt 4.2.2.2.).

Insgesamt konnte die Annahme bestätigt werden, daß der Gründungsprozeß einer Kooperative in der Regel von einer relativ kleinen Anzahl von Initiatoren durchgeführt wird.

Tabelle 21 zeigt, daß in 38,9 % der Produktivgenossenschaften die Anzahl der Initiatoren zwischen eins und drei, in weiteren 31,1 % der Produktivgenossenschaften zwischen vier und sechs liegt. D.h., daß in insgesamt 70 % aller Fälle die Gruppe der Initiatoren die Zahl sechs nicht übersteigt. Geht man noch weiter und erweitert die Gruppengröße bis zu neun Initiatoren, so werden gar 82,8 % aller Produktivgenossenschaften erfaßt. Die durchschnittliche Initiatorenzahl pro Produktivgenossenschaft von 5,7 bestätigt dieses Ergebnis weitgehend, liegt aber insgesamt etwas zu hoch, was insbesondere durch die in einigen Fällen von den befragten Mitgliedern nicht vorgenommene Differenzierung zwischen der Anzahl der Gründungsmitglieder und den Initiatoren bedingt ist. Diese durchschnittliche Initiatorenzahl wird auch bei einer Verteilung nach den unterschiedlichen Aktivitäten mit geringer Varianz bestätigt (vgl. Tabelle 22).

Tabelle 21: Anzahl der Initiatoren je Kooperative (n=180)

Anzahl der Ini.:	1-3	4-6	7-9	10-12	13-15	15
%der Koop.	38,9	31,1	12,8	8,9	3,3	5,0

Tabelle 22: Durchschnittliche Initiatorenanzahl pro Kooperative nach Aktivität und Geschlecht

	Land	Textil	Bau	Nahrung	Ind.Prod.	Handwerk	Meer	andere
Männer	6,0	0,4	4,8	4,1	6,3	6,4	3,8	3,6
Frauen	0	8,5	0	0,1	0,2	0,4	0	0

(Die Zahlen ergeben sich aus der Anzahl der Initiatoren geteilt durch die Anzahl der Kooperativen je Aktivität)

Tabelle 23: Alter der Initiatoren zum Gründungszeitpunkt (n=1031)

% Initiatoren	unter 30	31-45	über 46
	55,6	37,5	6,9

Tabelle 24: Alter der Initiatoren zum Gründungszeitpunkt nach Aktivitäten (n = 1031)

% der- Initiat. n. Alterskl.	Land (n = 167)	Textil (n = 165)	Bau (n = 243)	Nahrung (n = 91)	Ind.Prod. (n = 195)	Handw. (n = 130)	Meer (n = 15)	Andere (n = 25)
unter 30	49,7	92,1	37,0	34,0	50,8	73,1	86,6	40,0
31 - 45	43,7	7,9	58,5	49,5	36,9	20,8	6,7	56,0
über 46	6,6	-	4,5	16,5	12,3	6,1	6,7	4,0

Im Bausektor (4,8) und in der Nahrungsmittelproduktion (4,1) wurden die Kooperativen von durchschnittlich etwas kleineren Initiatorengruppen gegründet, als dies etwa bei Landkooperativen (6,0), Produktivgenossenschaften der Handwerker (6,4) oder den Kooperativen der industriellen Produktion (6,3) der Fall ist. Meer-Kooperativen spielen in unseren Daten insgesamt eine untergeordnete Rolle, da ihre geringe Grundgesamtheit von n = 4 oftmals zu Streuungen und Verzerrungen führt.

Unter Einbezug des Geschlechts als Unterscheidungsmerkmal wird nicht nur die Unterrepräsentanz weiblicher Initiatoren an allen Aktivitäten außerhalb der Textilbranche nochmals bestätigt, sondern es ist insbesondere interessant, daß dort, wo Frauen (Textil-) Kooperativen initiieren, sie dies in einer überdurchschnittlich großen Gruppe von Leistungsträgern tun (durchschnittlich 8,5 Initiatoren pro Kooperative).

Dies kann einerseits als Reaktion auf die Internalisierung des traditionellen Rollenverständnisses und dem daraus sich ableitenden Mißtrauen gegenüber selbständigen und unabhängigen Aktivitäten der Frauen begründet werden, so daß man durch Quantität auszugleichen hofft, was man an Qualität nicht zuzutrauen scheint. Andererseits kann objektiv in der eindeutig patriarchalen andalusischen Gesellschaft eine strukturell bedingte Notwendigkeit bestehen, als Frauen in größerer Gruppe auftreten zu müssen, um von den Männern überhaupt ernst genommen zu werden und eigene Pläne realisieren zu können.

Die andalusischen Initiatoren von Produktivgenossenschaften sind zum Gründungszeitpunkt überwiegend junge Menschen.

So sind mehr als die Hälfte aller Genossenschaftsinitiatoren (55,6 %) höchstens 30 Jahre alt und schließt man die Gruppe bis 45 Jahre mit ein, werden sogar 93,1 % der Initiatoren erfaßt, während nur 6,9 % über 45 Jahre alt sind. Dies ist insofern ein überraschendes Ergebnis, als unter Berücksichtigung der für die Gründung notwendigen Wissens- und Erfahrungsbestände ein höheres Durchschnittsalter erwartbar gewesen wäre.

Das Übergewicht dieser Gruppe junger Initiatoren hat indessen im Hinblick auf die Produktivgenossenschaft und ihre Akteure selbst im andalusischen Kontext funktionalen Charakter. Für viele eröffnet die Produktivgenossenschaft bei gleichzeitigem Verlust anderer Problemlösungsmöglichkeiten, wie sie Emigration oder Landarbeit darstellen, nicht nur die Schaffung eines Arbeitsplatzes, sondern gleichzeitig die Chance der Familiengründung, d.h. Zukunft wird für die Initiatoren innerhalb eines bestimmten Rahmens planbar oder zumindest abschätzbar.

Für die Produktivgenossenschaft als Wirtschaftseinheit selbst ist umgekehrt von Bedeutung, daß insbesondere die schwierigen Anfangsjahre von einer risikobereiten, flexiblen Gruppe getragen werden, die unter der benannten Zielsetzung bereit ist, Einkommensverluste und Zusatzarbeit über das normale Maß hinaus zu akzeptieren. Der Grund für den geringen Anteil der Initiatoren mit mehr als 45 Jahren dürfte neben einer zu vermutenden, geringen Flexibilität und Risikobereitschaft, vor allem wohl auch darin zu finden sein,

daß diese Altersgruppe jene Generation umfaßt, die als erste intra- und international emigrierte, oder noch in der Lage war, aus den traditionellen Arbeitsangeboten eine ausreichende Einkommens- und Versorgungssicherung herzustellen.

Weitaus differenzierter wird das Bild, schaut man sich die Altersverteilung der Initiatoren nach Aktivitätsbereichen an. Während bei den Landkooperativen die Altersverteilung noch weitgehend der Gesamtverteilung entspricht (vgl. Tabelle 23), ist innerhalb der textilverarbeitenden Produktivgenossenschaften eine deutliche Abweichung festzustellen. 92,1 % aller Initiatoren innerhalb dieser Branche fallen in die Altersgruppe bis 30 Jahre, während nicht ein einziger 46 Jahre oder älter ist. Bei den Initiatoren dieser Gruppe handelt es sich vornehmlich um junge Frauen, die ebenso wie die übrigen Mitglieder dieses kooperativen Typs, vor der Gründung der Kooperative in der Regel bei ihren Eltern wohnten, den Familienhaushalt mitversorgten und darüber hinaus kaum Arbeitserfahrungen hatten.

Umgekehrt verhält es sich demgegenüber bei Produktivgenossenschaften des Bausektors. Die überwiegende Mehrheit der Initiatoren dieses Bereichs (58,5 %) ist zum Zeitpunkt der Gründung zwischen 31 und 45 Jahre alt, was auf zwei Gründe zurückführbar ist: einerseits umfaßt diese Gruppe all jene Produktivgenossenschaften der Maurer, deren Mitglieder vor der Gründung unabhängig für sich allein oder in abhängiger Stellung gearbeitet haben und andererseits die Ziegeleien, die zu einem großen Teil von Emigranten, zwar noch im leistungsfähigen Alter, aber eben doch erst nach jahrelanger Emigrationserfahrung gegründet wurden.

Dies gilt in gleichem Maße für einen Teil der unter der Rubrik des nahrungsmittelproduzierenden Sektors zusammengefaßten Produktivgenossenschaften (insbesondere Wurstfabriken und Geflügelschlachtereien), die fast ausschließlich von zurückgekehrten Emigranten gegründet wurden. Der hohe Anteil älterer Gründer (16,5 % über 46 Jahre) ist vor allem auf die in dieser Gruppe ebenfalls anzutreffenden Bäckereien zurückzuführen, die in fast allen Fällen durch Betriebsübernahmen in Konkurs gegangener Privatunternehmen durch die Arbeiter gegründet wurden und somit die seit Jahren in diesen Betrieben tätigen Mitarbeiter zu den Initiatoren der Kooperativen wurden.

Ebenfalls auf Betriebsübernahmen, insbesondere bei Möbel produzierenden Betrieben, ist der hohe Anteil älterer Initiatoren (12,3 % älter als 46 Jahre) innerhalb des Sektors industrieller Produktion zurückzuführen, deren übrige Altersverteilung weitgehend dem Durchschnitt entspricht.

Überraschend hoch ist demgegenüber der Anteil der unter 30-Jährigen in handwerklichen Betrieben. In der Regel handelt es sich hier um junge Leute, die das Handwerk (Schlossereien, Bronzegießereien, Keramik- und Lederkunsth Handwerk) zwar erlernt haben, selbst aber weder eine Anstellung fanden, noch aus Gründen des Kapitalmangels eine selbständige Existenz gründen konnten. Die Meer-Kooperativen, fast ausschließlich von jungen Leuten gegründet, geben aufgrund ihrer bereits erwähnten geringen Anzahl ein zu wenig repräsentatives Ergebnis, als daß hier eine allgemeine Aussage abgeleitet werden könnte. Die Züchtung von Muscheln und Austern ist ein Aktivitätszweig, der in Andalusien keinerlei Tradition hat, worauf sich wohl auch die auffallende Zurückhaltung älterer Jahrgänge in diesen Produktivgenossenschaften gründen dürfte.

12.2.2. Qualifikation und Erfahrung der Initiatoren

Geht man von der Annahme aus, Initiatoren verfügten über spezielle Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen, die sie von der restlichen Gruppe der Mitglieder abheben, so ist für die andalusische Situation eine Reihe von Qualifikationskriterien zu unterscheiden,

die sich aufgrund der konkreten Situation im einen oder anderen Charakteristikum von sonst üblichen Qualifikationsparametern differenzieren. Zu letzteren zählen z.B. Schulbildung und formale Berufsausbildung, deren Erfassung und Darstellung auch im andalusischen Fall noch relativ unproblematisch sind, wenngleich deren analytischer wie praktischer Wert unter dem Aspekt der realitätsgerechten Abbildung nur in Relation zur jeweilig spezifischen Situation gegeben sind, da formale Qualifikationen per se weder zwingend den Zugang zu hochvalidierten Aktivitätsbereichen insgesamt, noch zu Führungspositionen in Kooperativen, noch zu einem Arbeitsplatz überhaupt eröffnen.

Bedenkt man darüber hinaus, daß es sich bei den andalusischen Produktivgenossenschaften in den Regel um den Zusammenschluß weitgehend sozial-homogener, quasi-egalitärer Gruppen von Landarbeitern und Handwerkern handelt, wird deutlich, daß Initiatoren, um in diesem Rahmen innovativ wirken zu können, über ein Reservoir an Erfahrungen verfügen müssen, die in anderen Beschäftigungsverhältnissen, in der Emigration, durch die Partizipation an politischen oder gewerkschaftlichen Aktivitäten, insbesondere aber im permanenten Interaktionsprozeß mit der Dorfbevölkerung und damit den potentiellen Mitgliedern erworben wurden und die häufig die möglicherweise vorhandenen formalen Qualifikationen dominieren.

12.2.2.1. Formale Qualifikationsmerkmale

Entsprechend diesen Einschränkungen soll hier zunächst auf die benannten formalen Qualifikationskriterien eingegangen werden.

Im Bezug auf die Schulbildung geben 83 % der Initiatoren an, die Grundschule absolviert oder zumindest ein vergleichbares Niveau erreicht zu haben. Die Angaben eines vergleichbaren Niveaus und die für Andalusien mit 4,3 % sehr niedrige Rate von Analphabeten, legt die Vermutung nahe, daß hier sozial erwünscht geantwortet wurde.

Obwohl unterstellt werden darf, daß zahlreiche Initiatoren, die sich autodidaktisch einige Grundregeln des Lesens und Schreibens beigebracht haben, in der Regel aber nicht dem Niveau der Grundschule entsprechen, sich zur Gruppe mit Grundschulbildung rechnen, so reicht doch auch unter realistischerer Einschätzung die Anzahl der Analphabeten bei weitem nicht an den Prozentsatz derjenigen mit Grundschulbildung heran. Man kann aus diesem Grund davon ausgehen, daß Initiatoren in der Regel eine höhere oder zumindest bessere Schulausbildung aufzuweisen haben, als die übrigen Mitglieder. Die Angaben zur höheren Schulbildung (mittlere Reife, Abitur) und Studium dürften wohl der Wirklichkeit entsprechen.

Die Verteilung nach den unterschiedlichen Aktivitäten bestätigt weitgehend diese Durchschnittswerte.

Tabelle 25: Schulbildung der Initiatoren (n = 1031)

% Initiatoren	Analphabet	Grundschule	höhere Schulbildung	Studium
	4,3	83,0	11,1	1,6

Die traditionell mit einem hohen Prozentsatz Analphabeten besetzten Tätigkeitsbereiche Land und Bau zeigen auch für die Gruppe der Initiatoren diesen Bildungsstand, wobei insbesondere Land einen doppelt so hohen Wert wie der Durchschnitt markiert. Dies gilt

auch für die in der Gruppe Handwerk miteingeschlossenen Kooperativen der Bronzegebiete, deren Gründungsvorgang oft auf Firmenübernahme durch die Arbeiterschaft zurückgeht, die in einzelnen Fällen auch Analphabeten zu den Initiatoren zählt. Analphabeten sind vor allem unter den Älteren der Initiatoren in traditionellen Beschäftigungszweigen mit geringem Spezialisierungsgrad zu finden.

Tabelle 26: Schulbildung der Initiatoren nach Aktivitäten (n = 1031)

% Initiatoren	Land (n = 167)	Textil (n = 165)	Bau (n = 243)	Nahrung (n = 91)	Ind. Prod. (n = 195)	Handw. (n = 130)	Meer (n = 15)	Andere (n = 25)
Analphabet	10,8	-	5,0	1,1	-	6,2	-	20,0
Grundschule	76,0	86,7	89,3	81,3	89,7	72,3	53,3	72,0
höhere Schulb.	8,4	13,3	4,5	16,5	8,7	20,8	46,7	4,0
Studium	4,8	-	1,2	1,1	1,5	0,8	-	4,0

Dies unterstreicht auch das Beispiel einer Köhler-Kooperative in Almonte (Huelva) - in der Tabelle unter der Kategorie "Andere" aufgeführt, die als Sammelgruppe einiger diffuser Aktivitäten nur geringe Repräsentativität aufweist - deren fünf Initiatoren von Kindheit an das Handwerk von ihren Vätern erlernt haben und innerhalb dieses Rahmens sicherlich als kompetent anzusehen sind, aber weder Schreiben noch Lesen in ausreichender Form beherrschen. Ähnliches gilt für die Gruppe der landlosen Landarbeiter, die "jornaleros". Da die Einkünfte der Männer so gering waren, daß oft die ganze Familie sich als Tagelöhner verdingen mußte, die Kinder eingeschlossen, und andererseits die Arbeitsmöglichkeiten auf dem Land immer zu knapp und stark an Erntezeiten gebunden waren, so daß viele Familien beispielsweise zur Olivenenernte in andere Teile der andalusischen Region emigrieren mußten, kamen die Kinder kaum zu regelmäßiger Schulausbildung. Viele von ihnen haben ein oder zwei Jahre die Grundschule besucht, oft unregelmäßig, zum Abschluß hat es kaum einer gebracht. Diejenigen, die dennoch das Lesen und Schreiben beherrschen, haben sich dies in mühevoller Autodidaktik, oft durch die Hilfe eines rechtschreibkundigen Freundes, selbst beigebracht.

Entsprechend anders verhält es sich in jenen Beschäftigungsbereichen, in denen vornehmlich junge Menschen tätig sind (Textil, Meer) oder aufgrund eines höheren Spezialisierungsgrades auch eine höhere formale Bildung Voraussetzung ist (industrielle Produktion, Nahrungsmittelproduktion). Junge Mädchen sind in Andalusien traditionell dazu verpflichtet, bei der Instandhaltung des Haushaltes sowie bei der Erziehung der jüngeren Geschwister der Mutter behilflich zu sein. Dies bietet für viele von ihnen die Möglichkeit, vor Eintritt in eine Textilproduktivgenossenschaft einen Schulabschluß absolviert haben zu können.

Auch die überwiegend jungen Mitglieder der Meeres-Produktivgenossenschaften, die in der Mehrzahl ebenso wie die Textilarbeiterinnen unverheiratet sind und noch bei ihren Eltern leben, hatten alle die Möglichkeit, einen Schulabschluß zu absolvieren. In dieser Gruppe ist dementsprechend auch ein höherer Prozentsatz an Initiatoren mit höherer Schulbildung zu verzeichnen, was im übrigen auch für den Handwerkssektor (20,8 %) gilt, da hier insbesondere die Schlossereien (einschließlich Aluminiumbau) als spezialisierte Gruppen stark ins Gewicht fallen.

Die überraschende, überdurchschnittliche Repräsentation von Mitgliedern mit einer akademischen Ausbildung innerhalb der Gruppe der Landkooperativen-Initiatoren erklärt sich aus dem Umstand, daß eine Reihe von Agraringenieuren, Lehrern und Pfarrern als Initiatoren und aktive Funktionsträger in diesen Produktivgenossenschaften vertreten sind. Dies gilt im einen oder anderen Fall auch für Kooperativen des Bausektors, obwohl hier vor allem das Verwaltungspersonal die besser ausgebildeten Kräfte stellt. Trotz einiger partikulärer Abweichungen läßt sich für die Gesamtheit der Initiatoren ein formeller Bildungsstand auf einem Niveau der Grundschule als gesichert annehmen.

Auch die Differenzierung nach beruflichen Qualifikationen unterstreicht deutlich die Milieuzugehörigkeit der andalusischen Initiatoren. Insgesamt 96,7 % aller Initiatoren sind Arbeiter, nur 2,6 % werden als Facharbeiter ausgewiesen und höherqualifizierte, formale Berufsabschlüsse, wie Ingenieur, Meister etc. (hierzu zählen auch erwähnte Lehrer und Pfarrer), finden sich gar nur zu 0,7 %.

Es ist für die Ausbildungssituation in Andalusien bezeichnend, daß die Kategorie der qualifizierten Arbeiter zum größten Teil angelernte Arbeiter umfaßt, die sich durch Arbeitserfahrungen jene nötigen Kenntnisse erworben haben, die zum Ausüben der Tätigkeit notwendig sind. Man könnte dies als eine Art “training on the job” verstehen, da wohl nur die wenigsten “ihren Beruf” in dem sonst geläufigen Sinne erlernt haben.

Demgegenüber besteht die Gruppe der nicht - qualifizierten Arbeiter weitestgehend aus Hilfsarbeitern, Handlangern und solchen Initiatoren, die vor der Gründung der Kooperative überhaupt keine Arbeitserfahrung gesammelt haben. Trotz des relativ hohen Anteils unqualifizierter Arbeiter (40,1 %) innerhalb der Gesamtgruppe der Initiatoren überwiegt doch der Anteil der Besserqualifizierten (59,9 %) in einem Verhältnis von 3:2.

Ein Blick auf die Tätigkeitsverteilung macht deutlich, daß neben einer vermuteten Überrepräsentation unqualifizierter Arbeiter als Initiatoren in den Landkooperativen, es vor allem die Tätigkeitsbereiche mit überwiegend jungen Mitgliedern sind, die vor der Produktivgenossenschaftsgründung kaum Arbeitserfahrung gesammelt haben und deshalb einen überdurchschnittlich hohen Anteil unqualifizierter Arbeiter in der Gruppe ihrer Initiatoren aufweisen (Textil: 64,2 %; Meeres-Kooperativen: 66,7 %). Deutlich zeigt sich eine Höherqualifikation in den spezialisierten Tätigkeitsbereichen Nahrungsmittelproduktion und industrielle Produktion, aber auch im Handwerk.

Tabelle 27: Berufliche Qualifikation der Initiatoren (n=1031)

Initiatoren	unqual. Arbeiter (Handlanger)	qual. Arbeiter (angel. Arbeiter)	Facharbeiter	Meister, Ing. etc.
	40,1	56,6	2,6	0,7

Im Bausektor ist der hohe Anteil qualifizierter Arbeiter auf die “gelernten Maurer” (“oficiales”) zurückzuführen, während sich die Höherqualifikation auf Verwaltungsfachleute und Lehrer/Pfarrer als Initiatoren beziehen. Gleiches gilt für die Höherqualifikation im Bereich der Landkooperativen (vgl. die Ausführungen zur Schulbildung).

Tabelle 28: Berufliche Qualifikationen der Initiatoren nach Aktivitätsbereich (n = 1031)

% Initia- toren	Land (n = 167)	Textil (n = 165)	Bau (n = 243)	Nahrung (n = 91)	Ind.Prod. (n = 195)	Handw. (n = 130)	Meer (n = 15)	Anderc (n = 25)
unqual. Arb. (Handlanger)	51,5	64,2	30,5	31,9	28,2	35,4	66,7	28,0
qual. Arb. (angel. Arb.)	44,2	35,8	67,1	64,8	65,6	63,1	13,1	68,0
Fach- arbeiter	1,8	-	2,1	3,3	5,6	1,5	20,0	-
Meister, Ing. etc.	2,5	-	0,4	-	0,5	-	-	4,0

Zusammenfassend können die formalen Qualifikationsmerkmale der andalusischen Initiatoren wie folgt charakterisiert werden:

1. Die Initiatoren verfügen in der Regel über das Niveau der Grundschulausbildung, auch wenn ein nicht unerheblicher Teil, insbesondere der älteren Landarbeiter, Maurer und Handwerker zu den Analphabeten gezählt werden muß.
2. Unter der Einschränkung, daß die meisten Initiatoren ihre berufliche Qualifikation eher durch praktische Arbeit in den betreffenden Tätigkeiten als durch einen formalen Berufsabschluß erworben haben, kann festgehalten werden, daß die beruflich qualifizierten Initiatoren die unqualifizierten in einem Verhältnis von 3:2 überragen.
3. Der hohe Anteil beruflich unqualifizierter Initiatoren (40,1 %) ist wesentlich auf jene Kooperativen zurückzuführen, deren Initiatoren keinerlei Berufserfahrungen vorweisen können (Textil, Meer) sowie auf jene Beschäftigungsbereiche, die keinerlei spezielle Qualifikation erfordern (vor allem Landkooperativen).

12.2.2.2. Informelle Qualifikationsmerkmale

a) Arbeitserfahrungen

Die informellen Qualifikationsmerkmale, die sowohl Arbeitserfahrungen als auch Kenntnisse umfassen, die im alltäglichen Leben einer Dorfgemeinschaft gemacht werden und beide einen starken Einfluß bei der Persönlichkeitsbildung haben, wirken sich häufig auch auf die Wahl der produktivgenossenschaftlichen Aktivitäten aus. Dies bedeutet, daß dort, wo Vorerfahrungen existieren, man auch eher bereit ist, in diesem Bereich selbständig produktiv tätig zu werden und so die existenten personalen Ressourcen optimal genutzt werden können. Daß ein Rückgriff auf derartig "verwertbare" Vorerfahrungen nicht in allen untersuchten Initiator-Kooperativen möglich war, zeigt ein Überblick über die Arbeitssituation der Mehrheit der Produktivgenossenschaftsmitglieder vor der Gründung der Kooperativen.

Dennoch war in 38,9 % der Kooperativen die Mehrheit der Mitglieder vor der Gründung in einem Unternehmen desselben Aktivitätsbereichs angestellt, während man in 5,6 % der Kooperativen in Unternehmen einer anderen Branche tätig war. Diese beiden Gruppen umfassen all jene Mitglieder, die bis kurz vor der Kooperativengründung einen festen Arbeitsplatz hatten, diesen aber durch Kündigung oder Firmenauflösung zur Zeit der Produktivgenossenschaftsgründung entweder bereits verloren hatten oder dessen Verlust sich eindeutig ankündigte. Die Selbsthilfe durch Gründung einer Produktivgenossenschaft ist hier wesentlich bestimmt durch das Bemühen um die Erhaltung eines festen Arbeitsplatzes.

Demgegenüber steht die erwartungsgemäß große Gruppe (zusammen 41,1 %) der Tagelöhner ("jornaleros") und vorher selbständig Tätigen, meist Maurern, die Gelegenheitsarbeiten verrichteten und durch die Gründung einer Produktivgenossenschaft sich einen festen Arbeitsplatz verschaffen wollten. Auch hier wird in den meisten Fällen der vorher ausgeübten Tätigkeit weiter nachgegangen. Die Maurer gründen Baugenossenschaften und die Landarbeiter versuchen, durch die Gründung einer Produktivgenossenschaft sich den Zugang zu Land zu verschaffen, auch wenn dies in vielen Fällen nicht gelingt und eine beschäftigungsbezogene Umorientierung erforderlich wird.

Vergleichsweise gering ist jener Teil der Kooperativen, in denen die Mehrheit der Mitglieder vor der Gründung im Ausland als Emigranten tätig (6,1 %) oder aber völlig ohne Arbeit waren (8,3 %), was in Anbetracht der hohen Arbeitslosenquoten ein zunächst überraschendes Ergebnis ist, unter dem Hinweis aber, daß Tagelöhner und Gelegenheitsarbeiter wegen der geringen Arbeitsmöglichkeiten im Grunde auch zu den Arbeitslosen zählen, verständlich wird (vgl. Abschnitt 11.2.).

Auf welche konkreten Arbeitserfahrungen konnten nun die Initiatoren in den von uns in Andalusien in den einzelnen Aktivitätsbereichen angetroffenen Kooperativen zurückgreifen? Die Initiatoren der Landkooperativen waren fast ausschließlich landlose Tagelöhner ("jornaleros"), die auf den Latifundien in der Landarbeit tätig waren. Die Arbeit wird in Gruppen von 5 bis 15 Leuten verrichtet, in sogenannten "cuadrillas", die je einem Aufseher ("manijero") unterstehen, der die Arbeit anweist und kontrolliert. Oft war es diese gemeinsame Arbeitserfahrung, die aus einer "cuadrilla" später eine Kooperative hat hervorgehen lassen. Dementsprechend unterscheiden sich Initiatoren und übrige Mitglieder bezüglich Arbeitserfahrung nur wenig.

So beispielsweise in der Landkooperative "La Amistad" in Lebrija (Sevilla). Diese Gruppe entstand aus der Erfahrung gemeinsamen Arbeitens in der Landarbeit. Die Initiatoren und die übrigen Mitglieder dieser PG unterschieden sich bezüglich der Arbeitserfahrungen, technischer Kenntnisse sowie schulischer Ausbildung nicht, und, obwohl prinzipiell auf einem geringen Niveau, reichten selbst doch zur Gründung der Kooperative und zur Realisation der Aktivität aus.

Tabelle 29: Arbeitssituation der Mehrheit der Produktivgenossenschaftsmitglieder vor der Gründung (nur initiierte Kooperativen; n = 180)

	%Koop.
Arbeit in Unternehmen der gleichen Aktivität	38,9
Arbeit in Unternehmen einer anderen Aktivität	5,6
Tagelöhner ("Jornaleros")	27,2
Selbständige Handwerker (= Gelegenheitsarbeiter)	13,9
Emigrant	6,1
arbeitslos	8,3

Eine Ausnahme stellt demgegenüber eine Landkooperative in Paterna del Campo (Huelva) dar, in der mehrere kleine Landbesitzer, deren Besitz nicht zur Ernährung der Familien ausreichte, ihr Land zusammenlegten und seither gemeinsam bewirtschaften. Der Initiator dieser Produktivgenossenschaft war nicht nur ein erfahrener Landwirt, der neben solchen der Landbearbeitung auch über betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügte, sondern darüber hinaus auch eine mehrjährige Erfahrung als Präsident der ortsansässigen Bezugs- und Absatzgenossenschaft vorweisen konnte.

In der Regel verfügen die Initiatoren der Landkooperative aber weder über ausreichende Kenntnisse der Landbearbeitung, da sie eben immerzu nur unter Anleitung und meist nur während der Erntezeit gearbeitet haben, noch über irgendwelche Kenntnisse des Wirtschaftens, was bereits die obligatorische Buchführung zum Problem werden läßt. Die Arbeitserfahrung ist in den sozial homogenen, fast egalitären Landkooperativen nicht geeignet, als ein besonderes Unterscheidungsmerkmal für Initiatoren im Vergleich zu den übrigen Mitgliedern gelten zu können.

Vergleichbar ist die Situation für die Initiatoren der Produktivgenossenschaften des Bausektors. Insbesondere in den Ziegeleien in der Gegend um La Puebla de Cazalla (Sevilla) teilen alle Mitglieder der Kooperativen die Erfahrung des landlosen "jornalero", eine Erfahrung, die auch alle Initiatoren aufweisen. Die intensivere Analyse einiger ausgewählter Fälle ergab allerdings, daß in diesen Kooperativen auf Seiten der Initiatoren weitreichendere Arbeitserfahrungen vorlagen, die sich im Spezialisierungsgrad der vorher ausgeübten Tätigkeit ausdrückten: so war in einer der Kooperativen einer der Initiatoren Lkw-Fahrer auf einem Landgut, ein anderer als Emigrant Montagearbeiter in der Bundesrepublik Deutschland.

In einer anderen Ziegelei, die die älteste aller Ziegelsteinfabriken am Ort und Vorbild für zwölf weitere Kooperativen des gleichen Aktivitätstyps war und ist, brachte einer der Initiatoren aufgrund vorangegangener Arbeitserfahrungen in einer Ziegelei sowie in der traditionell-manufakturrellen Herstellung von Ziegelsteinen in seiner Familie die notwendigen technischen Kenntnisse ein, während ein zweiter über die Landarbeit hinaus durch die Mitarbeit in einem kleinen Familienbetrieb zum Transport landwirtschaftlicher Produkte über entsprechende kaufmännische Erfahrungen verfügte.

Anders verhält es sich in den Ziegeleien in der Gegend von Puente Genil (Córdoba). Diese später entstandenen Kooperativen gehen ausschließlich auf die Übernahme von in Krise geratenen Privatunternehmen zurück. Die Initiatoren dieser Produktivgenossenschaften verfügen alle über eine jahrelange Arbeitserfahrung im gleichen Aktivitätsbereich. Die Initiatoren der Maurerkooperativen sind ebenso wie die meisten der Mitglieder "gelernte Maurer", die das Handwerk oft noch von ihren Vätern erlernt haben und in ihren Dörfern in der Regel unabhängig als Selbständige gearbeitet haben, dabei aber über das Niveau von Gelegenheitsarbeiten im allgemeinen nicht hinaus kamen. Nur sehr wenige können, wie beispielsweise der Initiator und Präsident der Bauproduktivgenossenschaft von Trebujena (Cádiz) Baupläne selbst entwerfen und berechnen. Ähnlich wie bei den Landkooperativen handelt es sich bei den Produktivgenossenschaften dieser Aktivität um Gruppen des gleichen sozialen Milieus, die unter dem Aspekt der Arbeitserfahrung den Initiator wenig von anderen Mitgliedern differenzieren.

Einige dieser Maurer haben, bei sonst gleichen Arbeitserfahrungen, Kooperativen zur Herstellung bzw. zum Handel mit Baumaterialien gegründet. Zwei der Produktionsbetriebe stellen im Hinblick auf ihre Initiatoren eine Besonderheit dar. Eine Fliesenfabrik in Marchena (Sevilla) entstand durch die Übernahme eines in Konkurs gegangenen Unternehmens durch die Arbeiter, deren Initiator, der derzeitige Geschäftsführer, eine formale Ausbildung als Verwaltungsfachmann aufweist. Demgegenüber zählt die Betonträgerfabrik in Olvera (Cádiz) fast ausschließlich "jornaleros" als Mitglieder, deren Initiator aller-

dings sowohl als Kleinbauer, als auch als Gelegenheitsarbeiter auf dem Bau ausreichende Arbeitserfahrungen sowie betriebswirtschaftliche Kenntnisse für die Gründung der Kooperative erworben hatte.

Eine sich davon unterscheidende Gruppe von Initiatoren ist in den Textil- und Meeres-Kooperativen zu finden. Obwohl vom Aktivitätstyp her sehr verschieden, sind im Hinblick auf arbeitsbedingte Vorerfahrung der Initiatoren eine Reihe von Parallelen feststellbar. Beide Kooperativtypen repräsentieren die jüngste Mitgliedschaft unter den andalusischen Produktivgenossenschaften und auch die Initiatoren haben kaum nennenswerte Arbeitserfahrungen aufzuweisen. In der Regel lebt die Mehrzahl von ihnen auch nach der Gründung der Produktivgenossenschaft noch bei den Eltern, kaum einer ist verheiratet.

Die Initiatoren der Textilkooperativen, meist junge Frauen und Mädchen, arbeiteten im elterlichen Haushalt und halfen bei der Erziehung der jüngeren Geschwister. Sie entsprachen damit, zumindest bis zur Gründung der Kooperative, dem traditionell von ihnen geforderten Rollenverhalten. Damit waren tätigkeitsbezogene Arbeitserfahrungen auf Nähen und Anfertigen von Kleidung der Familie beschränkt, bei einigen der Initiatoren fehlte selbst diese Erfahrung, wenige andere hingegen arbeiten in kleinen Privatunternehmen als Näherinnen, meist in Heimarbeit, und konnten von daher auf einige Erfahrungen aus dem gleichen Tätigkeitsbereich zurückgreifen.

Nur sehr wenige von ihnen arbeiteten während der Sommersaison im Hotelgewerbe an der Mittelmeerküste und es darf wohl als Ausnahme gewertet werden, daß Kooperativen gegründet wurden, um zu verhindern, daß diese Frauen außerhalb des Dorfes arbeiten müssen (wie beispielsweise geschehen in Coín (Málaga), Alhaurín el Grande (Málaga) und Pedrera (Sevilla)).

Die Gründer der Meeres-Kooperativen versuchten sich in mehreren Gelegenheitsarbeiten wie Kellner, Verkäufer in ortsansässigen Geschäften in Ayamonte (Huelva) sowie als mobile Verkäufer von Gebäck und Süßwaren (Direktverkauf). Bezeichnend für beide Kooperativtypen ist, daß ihre Initiatoren, wenn sie überhaupt beruflich tätig waren, dies in Dienstleistungsbereichen eines semi-urbanen oder touristisch geprägten Milieus taten.

Die Gruppen der Nahrungsmittelproduktion, industriellen Produktion und des Handwerks sind jene, in denen die Initiatoren über die weitreichendsten Erfahrungen in Betrieben der gleichen oder einer anderen Aktivität verfügen, die freilich je nach derzeit ausgeübter Tätigkeit stark variieren. Die sehr heterogene Gruppe Nahrungsmittel produzierender Produktivgenossenschaften, zu der wohl neben einigen Betrieben der industriellen Produktion die fortschrittlichsten und zukunftsträchtigsten gehören, umfaßt eine große Gruppe von Kooperativen, die fast ausschließlich von Emigranten gegründet wurden (Wurstfabriken).

Obwohl zahlreiche, sich stark unterscheidende Arbeitserfahrungen aus dem Bau- sowie Hotelgewerbe, als Arbeiter in Post- und Fernmeldewesen, als Fahrer oder Elektriker, etc. auf Seiten der Initiatoren vorhanden sind, haben die früheren Tätigkeiten und die darin erworbenen Sachkenntnisse nur im Fall einer einzigen Kooperative einen Einfluß auf die Wahl der Aktivität gehabt: eine Wurstfabrik in Igualeja (Málaga), deren Initiatoren und Mitglieder in der Bundesrepublik ebenfalls in einer großen Fleischwarenfabrik gearbeitet haben und hier das Handwerk erlernten, so daß in diesem einzigen Fall tatsächlich von einem "Technologietransfer" gesprochen werden kann. Aber selbst in dieser Kooperative wäre wohl nicht die Entscheidung für die Aktivität einer Wurstfabrik gefallen, hätte für sie nicht ebenso wie für die übrigen Kooperativen dieser Aktivität die in Dorfgemeinschaft und Familie tradiert-vermittelten Erfahrungen und Techniken der Produktion von Wurstwaren, wie sie in all jenen Dörfern, in denen diese Kooperativen anzutreffen sind, üblich ist, als entscheidungs- und handlungsabsicherndes Grundwissen existiert.

In den Geflügelschlachtereien, Bäckereien und Gebäckfabriken, den Kooperativen zur

Herstellung von Trockenfrüchten sowie zur Dosenabpackung von Obst und Gemüse, konnten die Initiatoren durchgängig auf Berufserfahrungen aus denselben Tätigkeitsbereichen zurückgreifen, die man entweder in den gleichen Betrieben, die später dann die Arbeitschaft als Kooperative übernommen und weitergeführt haben, oder in einem Privatunternehmen der gleichen Branche erworben hat. Die Ausnahme bildet hierbei eine Gebäckfabrik in Torrox (Málaga), deren Initiatoren Lehrer, Studenten und Berufsschüler waren und sich wegen der Einschätzung guter Marktchancen auch ohne jegliche Vorkenntnisse für die Aktivität entschieden und das notwendige "know - how" in Ausbildungskursen erworben.

Auch in den Kooperativen der industriellen Produktion sowie des Handwerks bzw. Lederkunsthandwerks verfügen die Initiatoren über weitreichende Berufserfahrungen aus der gleichen Branche. Die Möbelfabriken entstanden oft aus Betriebsübernahmen seitens der Belegschaft, ebenso wie die eine oder andere Produktivgenossenschaft des industriellen Produktionssektors (und die Mehrzahl der Bronzeschmelzen).

In kleineren Möbel produzierenden Betrieben, in den Schlossereien sowie im Lederkunsthandwerk sind die Initiatoren Handwerker, die vor der Gründung der Kooperative entweder auf eigene Rechnung tätig oder aber in einem Unternehmen der gleichen Branche beschäftigt waren.

Die Ausnahme bilden hier die beiden Keramikartikel produzierenden Kooperativen, deren Mitglieder und Initiatoren berufsunerfahrene junge Männer und Frauen sind, die die zur Tätigkeitsausübung nötigen Kenntnisse (modellieren, brennen, etc.) in von der Bürgermeisterei in Zusammenarbeit mit der Provinzverwaltung veranstalteten Berufsbildungskursen erworben haben.

Zusammenfassend kann man sagen, daß die Arbeitserfahrungen der Initiatoren in einer großen Anzahl der Fälle den von ihnen gewählten Aktivitätsbereich der Produktivgenossenschaft definieren. D.h., daß die Initiatoren nicht nur an der Möglichkeit neuer Einkommensquellen orientiert sind, sondern sich wesentlich um eine Kontinuität ihres Lebensvollzuges auch in der Aktivitätswahl bemühen, schon allein deshalb, weil verfügbare Kompetenzen adäquat eingesetzt und genutzt werden können, was neben einer subjektiven Identitätssicherung wesentlich auch eine Risikoreduzierung bewirkt. Dies gilt insbesondere für Produktivgenossenschaften, deren Aktivität einen höheren Spezialisierungs- und Technisierungsgrad erfordern (industrielle Produktion, Nahrungsmittelproduktion, Handwerk), aber auch für die Bau- und Landkooperativen. Selbst in den Produktivgenossenschaften, die nicht Landkooperativen sind, gleichwohl die Mehrheit der Mitglieder vor der Gründung als "jornaleros" in der Landarbeit tätig waren und sich dementsprechend umorientieren mußten, verfügen die Initiatoren in der Regel über Grundkenntnisse der gewählten Tätigkeit.

Eine Ausnahme von dieser allgemeinen Feststellung sind hier auch nicht jene Kooperativen, deren Initiatoren zwar keine eigenen Erfahrungen in einem Arbeitsbereich vorzuweisen hatten, wohl aber die Grundzüge und für die Produktion notwendigen Fertigkeiten aufgrund tradiert Überlieferung in den Familien beherrschten (Nahrungsmittelproduktion, Textilproduktion). Einzig die Initiatoren der Meeres-Kooperativen, ausnahmslos junge Menschen ohne weiterreichende berufliche Erfahrung, konnten sich auf derartige Erfahrungsreservoirs nicht stützen und mußten eine Neu- bzw. Erstorientierung in diesen Aktivitätsbereichen vornehmen.

b) Emigration als Erfahrung

Wenn man von der Bedeutung der Emigration und der in der Emigration gemachten Erfahrung für die Initiatoren der Produktivgenossenschaften in Andalusien spricht, so

müssen zwei prinzipiell verschiedene Arten von Emigration differenziert werden. Dies ist zum einen die zeitlich begrenzte, temporäre Emigration, die in der Regel an Saisonarbeit gebunden ist und zwischen drei Monaten und einem halben Jahr dauert. Dabei handelt es sich meist um Erntearbeit in Frankreich (Weinernte, Zuckerrübenerte), vereinzelt auch in Navarra, oder um Aushilfeschäftigungen in der Touristikbranche an der Mittelmeerküste oder auf den Balearischen Inseln. Es gibt in Andalusien wohl kaum eine Kooperative, in der nicht zumindest einige Mitglieder diese Art von Emigrationserfahrung teilen.

Die andere Emigrationsart ist ein oft über Jahre andauerndes Arbeiten und Leben im Ausland, mit oder ohne Familie, von dem man nur während des Urlaubs für vier Wochen im Jahr in das Heimatdorf zurückkehrt. Die andalusischen Daueremigranten arbeiteten meist in der Industrie oder im Hoch- und Tiefbau, vornehmlich in den Niederlanden, der Schweiz oder der BRD, nur sehr wenige von ihnen fanden eine Dauerbeschäftigung in der Landwirtschaft (Frankreich). Diese Emigrationserfahrung ist in der Mitgliedschaft der untersuchten Kooperativen relativ unterrepräsentiert. Nur 402 von insgesamt 5.409 aktiven Mitgliedern (7,4 %) der untersuchten Kooperativen hatten diese Art von Emigrationserfahrung, was sich auch in dem geringen Anteil der "reinen" Remigranten-Kooperativen an der Gesamtheit (4,7 %) ausdrückt.

Diese relativ geringe Bedeutung von Emigranten an der Gesamtheit der untersuchten Kooperativen verdeutlicht sich auch in der Frage nach dem letzten Beschäftigungsort vor der Gründung der Kooperative (vgl. Abschnitt 11.2.1., insbesondere Tabelle 13).

Bei der Berücksichtigung der verschiedenen Aktivitäten zeigt sich im Hinblick auf die Initiatoren und deren Emigrationserfahrung ein den Arbeitserfahrungen ähnliches Bild. In jenen Aktivitäten, in denen hauptsächlich Initiatoren mit der Berufserfahrung eines "jornalero" (Tagelöhner) vorzufinden sind, d.h. in den Land-, Bau- und Baumaterialienkooperativen sowie in den Ziegeleien ist eine temporäre Emigrationserfahrung weit verbreitet. Da die Beschäftigungsmöglichkeiten des Tagelöhners vornehmlich auf Erntezeiten beschränkt sind, gehörte es für viele der Landarbeiter zum normalen Jahresturnus, einige Monate in anderen Regionen oder gar im Ausland zu arbeiten, meist wiederum in der Ernte (Navarra: Spargelernte, Jaén: Oliven, Frankreich: Wein, Zuckerrüben).

In den jungen Kooperativen der Textilbranche und der Züchtung von Meeresschalentieren liegt, abgesehen von einigen wenigen temporären Erfahrungen in den Hotelbetrieben an der Mittelmeerküste, auf seiten der Initiatoren keinerlei Emigrationserfahrung vor. Dies ist einerseits auf die niedrige Altersstufe zurückzuführen, andererseits wohl vor allem auch geschlechtsbedingt, da Frauen im traditionellen Andalusien nur in den seltensten Fällen, wenn überhaupt, außerhalb des Dorfes getrennt von ihrer Familie arbeiten.

Dies gilt in gleicher Weise für die Kooperativen der industriellen Produktion, des Handwerks und einige der Nahrungsmittel produzierenden Produktivgenossenschaften, namentlich für die Bäckereien und Gebäckfabriken sowie die Trockenfrüchte- bzw. Konservenfabriken. Ein Kuriosum innerhalb dieser Gruppe ist, daß die Mitglieder und auch die Initiatoren in einem Drittel der Wurstfabriken langjährig in der Industrie, auf dem Bau und im öffentlichen Dienst, vor allem in der Schweiz, aber auch in der BRD, tätig waren. Auch die übrigen nicht von Daueremigranten gegründeten Wurstfabriken verfügen über umfangreiche, temporäre Emigrationserfahrungen. Der Grund für die Wahl dieser Aktivitäten ist indessen weniger in einer umfangreichen Emigrationserfahrung, als vielmehr in dem Umstand zu suchen, daß diese Menschen aus Gebirgsdörfern der "Serranía de Ronda" stammen, in denen traditionell diesen Beschäftigungsarten nachgegangen wird, die eine entsprechend ausreichende Tierhaltung aufweisen und eine positive Absatzmarktlage nicht zuletzt auch durch die naheliegenden Touristikzonen zu verzeichnen haben.

Die übrigen vier der insgesamt sieben initiierten, reinen Emigrantenkooperativen verteilen sich auf verschiedene Aktivitäten, deren Wahl ebensowenig mit den in der Emigra-

tion gemachten Erfahrungen zusammenhängt, sondern eher auf die jeweils besonderen Umstände der Entstehungsgeschichte zurückzuführen ist. Dafür spricht allein die Tatsache, daß zwei dieser vier Kooperativen von Nicht-Emigranten initiiert wurden (eine Baukooperative in Durcal und eine Geflügelschlachterei in Olvera), die bei der Gründung der Produktivgenossenschaft das große Reservoir rückkehrwilliger Emigranten nicht zuletzt unter Finanzierungsaspekten berücksichtigten.

Die beiden noch verbleibenden sind Landkooperativen, von denen eine, die "Pequeña Holanda", als Modellversuch für rückkehrwillige Emigranten von der niederländischen wie spanischen Regierung so großzügig unterstützt wurde, daß hier eher von einer Promotion, denn einer Initiierung durch die Produktivgenossenschaftsmitglieder selbst gesprochen werden muß, was indessen dem Selbstverständnis der Initiatoren, insbesondere des Präsidenten als Hauptperson widerspricht. Die Emigrationserfahrung als solche hatte aber in keinem der Fälle weder einen Einfluß auf die Wahl der Aktivität, noch auf die Realisierung des Gründungsvorganges.

Es ist an dieser Stelle prinzipiell festzuhalten, daß die Emigrationserfahrung, versteht man sie als Arbeitserfahrung im vornehmlich industriellen Bereich der hochkomplexen Gastländer, die Initiatoren für den Gründungsvorgang der Produktivgenossenschaften und die Ausführung der gewählten Beschäftigung in Andalusien weder in besonderer Weise technisch - fachlich qualifiziert noch mit einer erwartbaren, erweiterten "world - view" ausstattet. Ja man kann, vielleicht etwas überspitzt, behaupten, daß die andalusischen Emigranten so in ihr Dorf zurückkehren, wie sie es verlassen haben. Sie sind älter geworden, besitzen möglicherweise etwas Gespartes und haben die Vorteile von Arbeitsplatzstabilität und Einkommenssicherheit kennengelernt, aber, so behaupten viele, sie selbst haben sich nicht verändert, nur, daß sie "ihre Jugend verloren haben" und sich von der Dorfgemeinschaft entfremdet fühlen (vgl. Benitez Gonzalez 1988).

Unbestreitbar bleibt indessen, daß die Emigrationserfahrung, auch ohne für die derzeitige Aktivität der Produktivgenossenschaften anwendbares Wissen vermittelt zu haben, einen entscheidenden Einfluß auf die Initiatoren wie Mitglieder bei deren individuellen Entscheidungen zur Gründung oder zum Beitritt einer Produktivgenossenschaft genommen hat. In all diesen Fällen, in denen eine temporäre Emigrationserfahrung vorlag, war dies oft ein entscheidender Impuls zur Gründung einer Kooperative, um eben eine Wiederholung dieser prinzipiell als negativ bewerteten Erfahrungen zu vermeiden und sich einen festen Arbeitsplatz im eigenen Dorf zu verschaffen. Dies gilt auch für einen Teil jener Initiatoren, die diese Emigrationserfahrung selbst überhaupt nicht besaßen und ihr Wissen über sie nur auf Berichte gründeten, deren Vermeidung allerdings als Impuls zur Kooperativengründung gleichwohl von großer Bedeutung war - so bei jenen Kooperativen, die durch Betriebsübernahmen entstanden.

Unter denjenigen Kooperativen, deren Initiatoren wie Mitglieder in der Mehrzahl auf eine dauerhafte Emigrationserfahrung zurückgreifen können, fand sich lediglich eine einzige, deren Mitglieder aus der Emigration erworbenes technisches Wissen für ihre jetzige Tätigkeit übernehmen konnten. Es handelt sich um die bereits erwähnte Wurstfabrik in Igualeja (Málaga). Wichtig an der Emigration ist aber für alle Daueremigranten als Initiatoren für Produktivgenossenschaften die Erfahrung eines geregelten Einkommens und damit einer Zukunftssicherheit, so daß die Rückkehr in das Heimatdorf in der Regel nur dann vollzogen wird, wenn, trotz der Unvermeidbarkeit einiger Einschränkungen, von einer Stabilität und Kontinuität der Lebensbedingungen, und d.h. von einem Fortbestehen des Einkommens und einer Beschäftigung ausgegangen werden kann. Die Gründung einer Kooperative bietet jene Möglichkeit beschäftigungsbezogener Stabilität, wenn auch nicht risikolos, da große Anteile des Ersparten in die Anfangsinvestitionen fließen müssen, was viele der potentiellen Gründer zurückschreckt und wohl auch eine Erklärung

für den geringen Anteil reiner Emigrantenkooperativen an der Gesamtheit ist.

Insgesamt ist festzuhalten, daß Emigration als Erfahrung keine nennenswerte höhere oder bessere Qualifikation bzw. Präparation für die Gründung einer Produktivgenossenschaft auf seiten der Initiatoren wie auch der Mitglieder bewirkt. Wichtig als Impuls zur Produktivgenossenschaftsgründung ist indessen ihre Negativwirkung als zu vermeidende Erfahrung oder auch, bei den Daueremigranten, als Erfahrung einer beschäftigungsbezogenen Stabilität und Kontinuität, die zum handlungs- und entscheidungsleitenden Moment für das Engagement in einer Kooperative im Heimatdorf in Andalusien wird.

c) Politisch-gewerkschaftliche Aktivitäten als Initiativpotential

Überall dort, wo Initiatoren über weitreichende Erfahrungen aus politischen und/oder gewerkschaftlichen Aktivitäten verfügten, förderten diese die Initiative und Motivation der Gründer und vermittelten als Reservoir erprobter Verhaltensweisen eine sichere Basis für die notwendigen Verhandlungen mit den Behörden sowie das nötige Durchsetzungsvermögen. Auch im Hinblick auf die Führung und Integration der Mitglieder als produktivgenossenschaftliche Gruppe, deren Zusammensetzung oft relativ zufällig ist, erwies sich ein in der politischen Konfrontation erworbener, auf solidarische Interaktion bezogener, spezifischer Wissensvorrat auf seiten der Initiatoren als für die Gründung der Kooperative von funktionaler Bedeutung.

Die Disposition zur aktiven politischen Auseinandersetzung mit der sozio-ökonomischen Realität allgemein und der eigenen, lokal - spezifisch partikularistischen Situation im besonderen findet dort, wo sie vorhanden ist, auch in der jeweiligen Produktivgenossenschaft ihre strukturelle Entsprechung und nicht selten wird die Produktivgenossenschaft als Realisierung einer politischen Idee selbst oder zumindest als Mittel zu ihrer Verwirklichung begriffen.

Prinzipiell stehen die Wirkung und die Bedeutung dieser Erfahrungen nicht in einem direkten Zusammenhang zu den gewählten Aktivitätsbereichen der Produktivgenossenschaften heute, sondern führen in allen Bereichen, sofern die Initiatoren über diesen Wissensvorrat verfügen, zu vergleichbaren Strukturen. Da aber die politischen Erfahrungen nicht isoliert von sonstigen Arbeits- und Alltagserfahrungen der Akteure gemacht werden können, die alle zusammen als Impuls den Gründungsentschluß der Initiatoren beeinflussen, lassen sich bei der Betrachtung der Produktivgenossenschaften nach Aktivitätsbereichen auch für die politischen Erfahrungen Konzentrationen für bestimmte Aktivitäten feststellen.

Es ist insbesondere die Gruppe der Land-, aber auch der Baukooperativen, also jener Gruppen, in denen ein überdurchschnittlich hoher Anteil an Tagelöhnern und Gelegenheitsarbeitern existiert, deren Initiatoren zu einem großen Teil auf einen politischen oder gewerkschaftlichen Erfahrungsschatz zurückgreifen können. Darin spiegelt sich die für die politische Situation Andalusiens charakteristische, inzwischen mehr als hundert Jahre andauernde Konfrontation zwischen landlosen Tagelöhnern und Großgrundbesitzern um höhere Löhne, bessere Arbeitsbedingungen oder gar die mehrmals versuchte Landreform wider. Politischer Kampf im ruralen Bereich Andalusiens war und ist in erster Linie immer eine den Agrarsektor betreffende Auseinandersetzung. Erst in neuerer Zeit kommen auch vereinzelt industrielle Bereiche hinzu.

Das Beispiel einer Landkooperative in der Provinz von Cádiz verdeutlicht die Wichtigkeit dieser politischen Erfahrungen für den Gründungsprozeß ebenso wie für das spätere Funktionieren der Kooperative. Die Initiatoren dieser Kooperative sind militante Mitglieder der CCOO ("Comisiones Obreras") und des PCA ("Partido Comunista de Andalucía"), die insbesondere in den Arbeitskämpfen im Weinbaugebiet von Jerez de la Frontera

sehr aktiv waren. Obwohl nur ein sehr junges Mitglied der Kooperative als einziger das Schreiben und Lesen in Perfektion beherrscht, sind es die zwei älteren und im politischen Kampf erfahrenen Initiatoren, die die Kooperative realisiert haben und dies als Verwirklichung ihrer politischen Ideale werten. Die Erfahrungen in politischen Aktivitäten lehrten sie nicht nur öffentlich zu sprechen und zu diskutieren, sondern vor allem die nötigen Formen des Handelns und der eigenen Interessenvertretung. Neben der Instrumentalisierung persönlicher Beziehungen, die ebenfalls auf politische Aktivitäten vor der Kooperativengründung zurückgingen, und halfen, das Legalisierungsvorhaben zu verwirklichen sowie den Entscheid über Kreditanträge positiv zu beeinflussen, übernahmen sie erprobte Formen der Interessenvertretung auch zur Durchsetzung von Kaufverträgen für das Land, Subventionszuweisungen, den Ankauf von Maschinen, etc., indem sie die zuständigen Behörden als geschlossene Gruppe bis zu deren Zustimmung "belagerten".

Es ist sicher nicht überzogen, wenn man die aus der politischen Konfrontation gewonnenen Erfahrungen als eine gewisse Kompensation für die besonders in Land- und Baukooperativen überdurchschnittlich geringe formale Qualifikation wertet. Die These, daß Kooperativen dieser beiden Aktivitätsbereiche sich nur gründen und zu einer Aktivitätsausübung kommen, wenn entweder eine ausreichende formale Qualifikation oder entsprechend weitreichende Erfahrungen aus politischen Aktivitäten vorliegen, dürfte wohl in den meisten Fällen bestätigt werden.

Weniger deutlich ist dies allerdings in den Baukooperativen, von denen vor allem die Ziegeleien um Puente Genil (Córdoba), die vermehrt aus Betriebsübernahmen durch die Arbeiterschaft hervorgegangen sind, von Initiatoren mit einem ausgeprägten politischen Erfahrungshorizont gegründet wurden. Dies gilt auch innerhalb der Gruppe der industriellen Produktion für eine Reihe von Möbelfabriken, die ebenfalls durch Betriebsübernahmen entstanden sind, wie etwa die mit über 80 Beschäftigten sehr große Möbelfabrik von Tomares (Sevilla) oder die mittelgroße Möbelfabrik in Ecija (Sevilla), deren Mitglieder infolge eines Streiks in einer ortsansässigen Möbelfabrik allesamt entlassen wurden und sich daraufhin in Form einer Kooperative als Konkurrenzunternehmen am Ort formierten. Dennoch ist bereits bei diesen Kooperativen deutlich, daß ihre Initiatoren die Gründerkooperative in keinem Fall als Realisierung eines politischen Ideals werten, sondern als Notwendigkeit zur Erhaltung des Arbeitsplatzes ansehen.

Auf kaum oder gar keine politischen Erfahrungen können die Initiatoren der Textil- und Handwerkskooperativen sowie der Nahrungsmittel produzierenden Betriebe zurückgreifen. Aber auch hier kommt es auf den Einzelfall an. So wäre beispielsweise die Emigrantenkooperative von Yunquera (Málaga) wohl schon bereits vor ihrer Aktivierung gescheitert, hätten nicht die Initiatoren aufgrund ihrer weitreichenden politischen Erfahrung und Beziehungsnetze das Standvermögen bewiesen, trotz einer völligen Zersplitterung der Gesamtgruppe zu einem kritischen Zeitpunkt (Entscheidung über die Mitgliedereinlagen) noch in der Emigration, an der Idee zur Gründung einer Kooperative festzuhalten und den Gründungsprozeß weiter zu betreiben. Gerade weil dieses Beispiel innerhalb der sonst völlig apolitischen Emigrantenkooperativen - von den beiden Landkooperativen der Emigranten muß dabei wegen ihrer beschriebenen Besonderheit abgesehen werden - eine so krasse Ausnahme darstellt, demonstriert es die hier vertretene These der Fallspezifität bei politischen Erfahrungen, auf die auch unter dem Aspekt der Perzeption des Umfeldes durch die Initiatoren nochmals eingegangen werden muß.

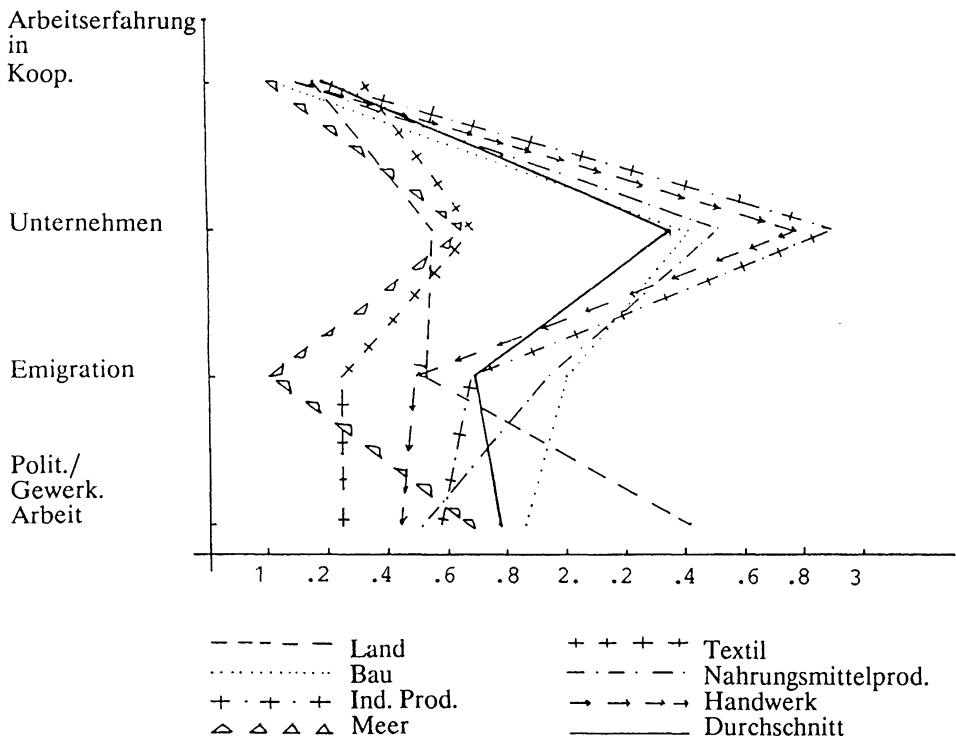
Das etwas überraschende Ergebnis eines relativ hohen politischen Engagements bei den Initiatoren der Meeres-Kooperativen ist, obwohl auf das soziale Milieu der Initiatoren rückführbar und aus dieser Perspektive erklärbar, wegen der äußerst geringen Anzahl an Meereskooperativen zu wenig repräsentativ, um aus diesen Ergebnissen weiterführende Schlüsse ableiten zu können.

d) Die Selbsteinschätzung der Erfahrungen durch die Initiatoren

Befragt nach der Bedeutung, die die Initiatoren ihrem eigenen Erfahrungsschatz für die Gründung der Kooperative zumessen, wurden auch quantitativ die vorgetragenen Beobachtungen weitestgehend bestätigt.

Dabei konnten die Befragten ihre eigenen Berufs- bzw. Lebenserfahrungen in vier verschiedene Kategorien bewerten, je nach dem, ob die entsprechende Erfahrung keine (= 1), wenig (= 2) oder große Bedeutung (= 3) hatte, oder gar unverzichtbar (= 4) für den Gründungsprozeß war. Es zeigt sich deutlich, daß den vorangegangenen Arbeitserfahrungen in einem Unternehmen oder einer Fabrik insgesamt deutlich höhere Bedeutung von den Initiatoren zugemessen wird, als vergleichsweise der Emigrationserfahrung oder den Erfahrungen im Arbeitskampf. Vor allem in jenen Tätigkeitsbereichen, in denen handwerkliche oder technische Kenntnisse notwendig sind und der Produktionsprozeß sowie die Arbeitsteilung komplexere Strukturen erfordern, werden vorausgegangene, tätigkeitsbezogene Erfahrungen für die Gründung der Kooperative relativ hoch bewertet. Es sind dies vor allem die technisierten und moderneren Tätigkeitsbereiche wie Nahrungsmittelproduktion, industrielle Produktion, aber auch Handwerk und Bau. Durchschnittlich geringere oder keine Bedeutung wird demgegenüber diesen Arbeitserfahrungen von seiten der Initiatoren der übrigen Tätigkeitsbereiche zugemessen (Land, Textil, Meer).

Graphik 2: Bedeutung vorhandener Arbeitserfahrungen für die Gründung nach Aktivitäten (ohne Kategorie: Andere)



Auch die Emigrationserfahrung, der insgesamt eine geringere Bedeutung zumessen wird, hat hier lediglich für die Baukooperativen, d.h. vor allem für die Ziegeleien und einige Kooperativen der Maurer, sowie die Kooperativen der Nahrungsmittelproduktion, vornehmlich die Wurstfabriken, eine zwar geringe, aber dennoch merkliche Bedeutung. Demgegenüber ist bei den übrigen eine vergleichsweise niedrige Bewertung feststellbar.

Die Erfahrungen aus dem Arbeitskampf haben eindeutig große Bedeutung lediglich für die Initiatoren der Landkooperativen. Auch dies stimmt mit obiger Charakterisierung überein. Lediglich die Initiatoren des Bausektors kommen an diese Einschätzung noch in gewisser Weise heran, während die übrigen Tätigkeitsbereiche den Arbeitskampferfahrungen oder den Erfahrungen aus politischer Aktivität für die Gründung eine weniger große Bedeutung zumessen. Es muß an dieser Stelle nochmals darauf hingewiesen werden, daß insbesondere bei den politischen Erfahrungen es auf den jeweiligen spezifischen Einzelfall ankommt, der oftmals in krassem Gegensatz zu diesen Durchschnittswerten steht. Darüber hinaus ist zu beachten, daß auch zehn Jahre nach Francos Tod die Situation in zahlreichen abgelegenen andalusischen Dörfern durchaus noch nicht so normalisiert ist, daß man eigene politische Aktivitäten in besonderer Weise betont. Dies ist freilich aufgrund der Tradition des Landarbeiterkampfes auch während der Franco-Zeit bei den Landkooperativen anders. Hier bekennt man sich freimütig zu diesen Aktivitäten.

12.2.3. Die Motivation zur Selbsthilfe

Die vorangegangenen Erläuterungen verdeutlichen die engen Verknüpfungen von spezifischen Lebenserfahrungen der Initiatoren, die sie im Arbeitsprozeß, während der Emigration oder in der politisch/gewerkschaftlichen Konfrontation gemacht haben, und der Wahl der produktivgenossenschaftlichen Aktivität. Als informelle Qualifikationsmerkmale überwiegen diese in der spezifischen Situation Andalusiens oft gegenüber der formalen Ausbildung und die Gründung bzw. das Funktionieren einer Kooperative ist nicht zuletzt von der adäquaten Nutzung dieser Ressourcenpotentiale abhängig. Indessen wurde bislang, sieht man von einigen Randbemerkungen ab, die diesen Aktivitäten zugrundeliegende Motivation als Thema ausgespart. Da wir von der These ausgingen, daß jegliches Handeln stark von den der Handlung vorgelagerten Erfahrungen abhängig oder zumindest beeinflußt ist, zogen wir es vor, zunächst diesen Erfahrungshorizont als Grundlage und Argumentationsbasis für weitergehende Themenbereiche darzustellen.

Motivation ist in diesem Zusammenhang einmal zu verstehen als aus einer spezifischen, aktuellen Situation entstehend und auf diese bezogen, so etwa die Wahrnehmung der aktuellen Notlage bei gleichzeitig fehlenden Handlungsalternativen, zum anderen aber auch seitens der Akteure immer auch an einen durch die Sedimentierung vorangegangener Erfahrungen aufgebauten Wissensvorrat gebunden. Als Drittes könnte man noch externe Motivationsanreize nennen, wie sie etwa in Andalusien durch die Popularisierungsbemühungen der kooperativistischen Idee seitens regionaler Institutionen und die konkreten Realisierungschancen durch entsprechende Förderungsprogramme gegeben sind und zumindest für das Erkennen dieser Handlungsalternative als real-existierende Möglichkeiten außerordentliche Bedeutung erlangen, für die Handlung selbst, die Gründung einer Kooperative, aber nur nachrangig sein dürften.

Entsprechend diesen Vorbemerkungen kann bei den andalusischen Initiatoren der Produktivgenossenschaften zwischen Primärmotivation und, je nach Erfahrungshorizont, nach verschiedenen, untereinander gleichwertigen Sekundärmotivationen unterschieden werden. Primäre und für alle Initiatoren wohl gültige Motivation zur Gründung einer Genossenschaft ist der Wunsch, einen festen Arbeitsplatz mit sicherem Einkommen zu haben.

Dieses Ziel ist über alle Aktivitätsbereiche hinweg in gleicher Weise feststellbar.

Die Gründung einer Kooperative wird dabei von den meisten Akteuren als ein möglicher Ausweg aus einer situativen Notlage gewertet, bei aktuell nicht verfügbaren anderen Handlungsalternativen. Prinzipiell wäre wohl auch jede andere Lösungsmöglichkeit, die in vergleichbarer Form die Realisierung des Primärzieles "fester Arbeitsplatz" eröffnete und wie sie zeitweise durch Beschäftigungsmöglichkeiten in der Bauwirtschaft am Mittelmeer oder auch durch die freilich sehr unbefriedigende Emigration gegeben waren, von den Initiatoren als individuelle Problemlösungsstrategie begriffen und ergriffen worden, nur daß es diese Handlungsalternativen zum Zeitpunkt der Produktivgenossenschaftsgründung nicht mehr gab (vgl. Abschnitt 14.1. zu den Erwartungen der Mitglieder).

Dies verdeutlicht, daß es den andalusischen Initiatoren von Produktivgenossenschaften, sieht man einmal von einigen stark politisch-motivierten Gründern ab, in erster Linie nicht um die Verwirklichung eines solidarisch-kooperativistischen Ideals geht, sondern um die Erreichung eines zum Familienunterhalt/zur Familiengründung notwendigen Grundlohns (Subsistenzorientierung). Damit unterscheiden sich die andalusischen Produktivgenossenschaften ganz erheblich von zahlreichen "alternativen" Betrieben in der Bundesrepublik Deutschland (vgl. Flieger 1984) oder auch von Arbeitskollektiven in den USA (vgl. Rothschild-Whitt 1976, 1979), die weitaus größeren Wert auf Realisierung einer solidarisch-egalitären Arbeitsweise legen.

Das Primärziel "fester Arbeitsplatz" muß aufgrund der aktuellen Situation der jeweiligen Gründer nach zwei qualitativ sich differenzierenden Aspekten unterschieden werden. Für Arbeitslose, "jornaleros" oder Gelegenheitsarbeiter, also all diejenigen, die vor der Gründung keinen festen Arbeitsplatz haben, wie sie vornehmlich in den Land-, Bau- und Meeres-Kooperativen, aber auch in einigen Betrieben des Sektors Nahrungsmittelproduktion und industrielle Produktion als Initiatoren vorkommen, geht es prinzipiell um die Schaffung eines neuen Arbeitsplatzes.

Eine besondere Rolle spielen in diesem Zusammenhang die weiblichen Initiatoren der Textilkoooperativen, die, weitgehend ohne jegliche Arbeitserfahrung, über die Produktivgenossenschaftsgründung nicht nur ihre erste Beschäftigungsmöglichkeit überhaupt erreichen, sondern die Arbeit in der Kooperative als Mittel zur Emanzipation von einer traditionellen Frauenrolle verstehen, gleichwohl, wie es noch zu zeigen sein wird, nur bis zu ihrer eigenen Heirat und Mutterschaft.

Der zweite Aspekt, unter dem das Primärziel "fester Arbeitsplatz" als Gründungsmotivation wirkt, ist bei all jenen Kooperativen festzustellen, die aus der Übernahme eines in Krise geratenen erwerbswirtschaftlichen Unternehmens durch die Arbeiterschaft entstanden sind (Möbelfabriken, Ziegeleien, Bäckereien, industrielle Produktion). Hier geht es um die Erhaltung eines schon besessenen Arbeitsplatzes und die Abwendung der drohenden Arbeitslosigkeit.

Eine Besonderheit stellt innerhalb dieser Gruppen eine Reihe von Handwerker- und Maurerkooperativen dar, die durch den Zusammenschluß selbständiger, auf eigene Rechnung arbeitender Menschen zustande kam. Den Initiatoren dieser Kooperativen ging es bei der Gründung nicht nur darum, ihren Arbeitsplatz (oder besser: ihre Arbeitsmöglichkeiten) zu erhalten und gegen die wachsende Konkurrenz privater Unternehmen durch gemeinsame Nutzung von Einrichtungen, Maschinen, etc. und die Zentralisierung der Aufträge zu verteidigen, sondern für viele bietet die Kooperative als gesetzliche Betriebsform die einzige Möglichkeit zur Legalisierung ihrer Tätigkeit, da die meisten "Schwarzarbeit" verrichten, und damit die Möglichkeit zum Erhalt sozialer Sicherheit durch die Zahlung der Sozialversicherung.

Die Dominanz dieser Primärmotivation als handlungs- und entscheidungsdeterminierende Zielvorstellung wird auch durch folgendes bestätigt. Im quantitativen Teil der

Untersuchung fragten wir nach der Bedeutung von Informationen über Landverteilung, Förderungsprogramme und materielle Ressourcen der Lokalverwaltung, sowie über Qualifikation der Arbeitslosen und über das Funktionieren anderer Kooperativen für die Gründungsentscheidung der Initiatoren. Die Befragten hatten wiederum die Möglichkeit eine Bewertung auf einer Skala von 1-4 vorzunehmen, wobei die Zahlen einer Bewertung von keine (= 1), wenig (= 2), und große (= 3) Bedeutung, sowie unverzichtbar (= 4) entsprachen. Schaubild 2 zeigt, daß diese Informationen für die Entscheidung zur Gründung als von durchschnittlich geringer Bedeutung bewertet wurden (vgl. Graphik 3).

Die Durchschnittskurve zeigt, daß Informationen über Landverteilung und materielle Ressourcen für die Gründungsentscheidung keine Rolle gespielt haben, während den Informationen über qualifizierte Arbeitslose und das Funktionieren anderer Kooperativen eine durchschnittlich zwar immer noch geringe, aber vergleichsweise höhere Bedeutung zugemessen wurden. Eine Zwischenposition wird dem Wissen über einige existierende Förderungsprogramme zugewiesen. Trotz einiger bedeutender Abweichungen - Land- und Meeres-Kooperativen waren weitaus stärker von Informationen über Landverteilung und über die Existenz von Förderungsprogrammen zu dessen Ankauf in ihrer Gründungsentscheidung beeinflusst, Initiatoren von Textilkooperativen orientierten sich stärker am Funktionieren anderer Kooperativen als der Durchschnitt - kann festgehalten werden, daß keiner dieser zusätzlichen Anreize die Gründungsentscheidung der Initiatoren wesentlich beeinflusst hat.

Neben diesen sich um die Primärmotivation "fester Arbeitsplatz" gruppierenden, verschiedenen Aspekten sind aufgrund vorangegangener Erfahrungen verschiedene, sekundär wirkende Motivationen feststellbar. Eine davon leitet sich aus den Emigrationserfahrungen der Initiatoren ab. Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß ein bedeutender Anstoß zur Gründung einer Kooperative bei Initiatoren mit temporärer Emigrationserfahrung in dem Wunsch zur Vermeidung eines nochmaligen Emigrierenmüssens gegeben war. Für die Daueremigranten besteht eine bedeutende Motivation zur Kooperativengründung in der sich darin bietenden Chance, ihren Wunsch auf Rückkehr in das heimatliche Dorf unter der entscheidungsleitenden Bedingung einer zumindest relativen Stabilität ihrer Beschäftigungs- und Einkommensverhältnisse zu erfüllen.

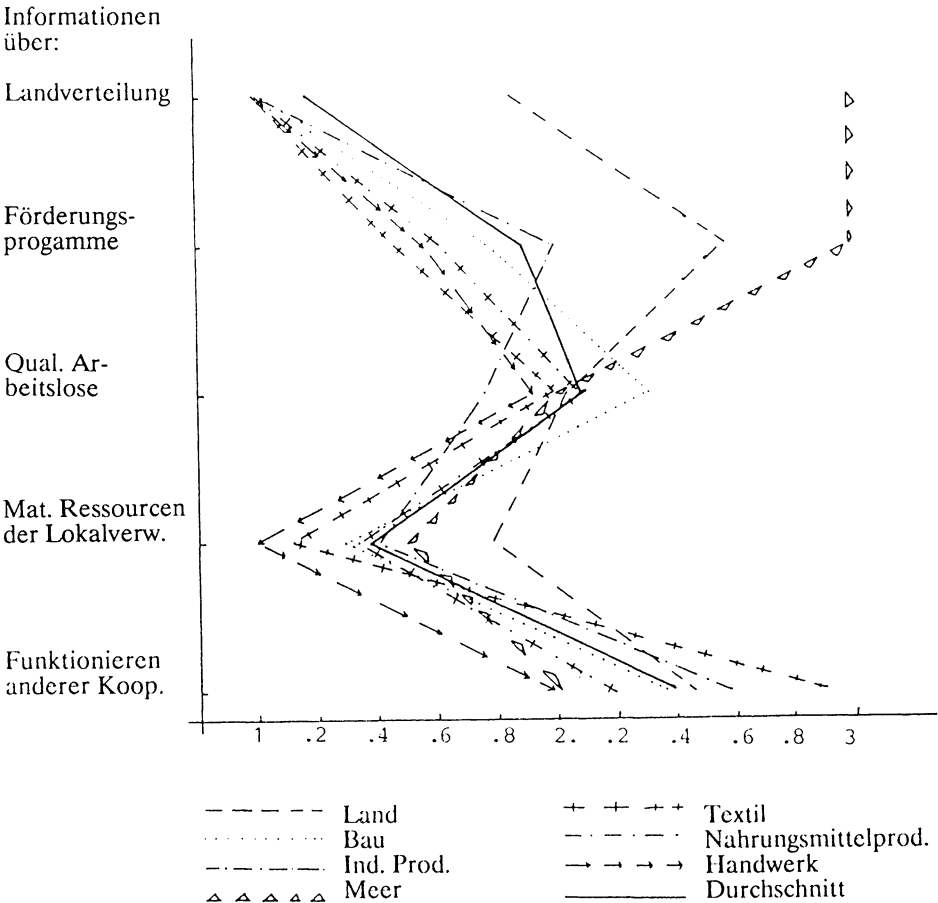
In jenen Kooperativen, deren Initiatoren über weitreichende politische oder gewerkschaftliche Erfahrung verfügen, d.h. hauptsächlich in den Landkooperativen, wird die Gründung der Produktivgenossenschaft häufig als Realisierung eines politischen Ideals verstanden. Oft auch nach der Gründung der Kooperative weiterhin politisch aktiv, fungiert die Kooperative für diese Initiatoren als Modell solidarisch-egalitären Wirtschaftens, in denen nicht Besitz oder Reichtum als handlungsleitendes Motiv dominiert, sondern die Verwirklichung einer als politisch verstandenen, solidarischen Lebens- und Wirtschaftsweise. In diesem Sinne dürften hier Berührungspunkte zu den erwähnten Kollektiven in den USA oder zu Teilen der Alternativwirtschaft in der BRD vorliegen.

Schließlich sind mit der Gründung einer Kooperative über das Genannte hinaus auch noch stärker individualistisch orientierte Handlungsmotive verbunden. Ein wichtiger Faktor auf seiten der Initiatoren ist dabei in dem Wunsch nach Steigerung des sozialen Status im Erreichen oder dem Ausbau einer persönlichen Reputation in der Dorfförmlichkeit gegeben. Dies gilt außer für die sozial oder politisch Engagierten, die ohnehin über von der Kooperative unabhängige Kanäle ein hohes soziales feed-back erhalten, insbesondere für die lokalpolitisch Indifferenten, die oftmals in dem Gründen der Kooperative die Chance sehen, zu Dorfhonoratioren zu arrivieren. Diese Art der Motivation läßt sich prinzipiell über alle Aktivitätszweige hinweg konstatieren.

Für die weiblichen Initiatoren der Textilkooperativen bedeutet die Gründung der Produktivgenossenschaft nicht allein die bereits erwähnte Möglichkeit zur Emanzipation von

der Familie, sondern darüber hinaus auch eine wirtschaftliche Verselbständigung, die in vielen Fällen erst die Schaffung eines eigenen Hausstandes ermöglicht. In einigen, wenn auch bislang nur wenigen Fällen, bleiben diese Frauen auch nach einer Heirat in der Kooperative aktiv und übernehmen damit die Rolle der urban geprägten Frau mit der ihr impliziten Doppelbelastung als Berufstätige und Ehefrau/Mutter.

Graphik 3: Bedeutung von Informationen der Initiatoren für die Gründung der PG nach Aktivitäten (ohne Kategorie: Andere)



Nicht wenige der Initiatoren sind zur Gründung einer Kooperative nicht zuletzt von der Idee motiviert, über die Produktivgenossenschaft sich ihr eigenes Unternehmen verschaffen zu können. Derartige Motivationsstrukturen waren vornehmlich in den Aktivitätsbereichen der Nahrungsmittelproduktion, der industriellen Produktion, des Handwerks und auch der Meeres-Kooperativen feststellbar. Ein treffendes Beispiel bietet eine Geflügelschlachterei in Olvera (Cádiz), deren Initiator, der seit der Gründung der Kooperative auch ihr Präsident ist, über Jahre hinweg in einem kleinen Familienbetrieb der gleichen Tätigkeit nachging und in der Gründung der Kooperative jene für ein marktfähiges Unternehmen notwendige Finanzierungsmöglichkeit erblickte, für die sein verfügbares Eigenkapital unzureichend war.

Obwohl sicherlich nicht in jedem Fall diese Motivation unterstellt werden kann, ist es doch für die andalusische Situation bezeichnend, daß in 63,3 % der 180 initiierten Kooperativen - das entspricht zwei Dritteln - der aktuelle Präsident einer der Initiatoren war. Überprüft man dementsprechend die aktuelle Position aller als Initiatoren bezeichneten Personen in den Kooperativen, so zeigt sich, daß 46,4 % gegenwärtig Leistungsfunktionen in der Produktivgenossenschaft ausüben (vgl. Tabelle 30).

Demgegenüber sind nur 26,5 % der Initiatoren als einfache Mitglieder aufgeführt, während ein knappes Drittel die Kooperative wieder verlassen hat, oft um eine andere Kooperative zu gründen oder aus Altersgründen.

Tabelle 30: Aktuelle Position der Initiatoren in der Kooperative (n = 1031)

Präsident	Geschäftsführer	Vorstand	Mitgliedschaft	Ausgeschieden
11,1%	1,1%	34,2%	26,5%	27,3%

Die Untersuchung konnte im Hinblick auf die Motivationsstruktur der Initiatoren die Annahme bestätigen, daß die Entscheidung zur Selbsthilfe in Form einer Kooperativengründung primär durch den Wunsch nach einem festen Arbeitsplatz motiviert ist. Allgemeine Informationen über Förderungsprogramme, Landverteilung, die Existenz qualifizierter Arbeitsloser, etc. spielen dabei lediglich eine untergeordnete Rolle.

Wichtig für den jeweiligen Einzelfall sind darüber hinaus die hier als Sekundärmotivationen in Frage kommenden Faktoren: die Vermeidung fortgesetzter oder nochmaliger Emigration, die Verwirklichung eines politisch-sozialen Ideals und schließlich der Erwerb oder die Erweiterung des sozialen Status der jeweiligen Initiatoren. Letzteres wird nicht zuletzt durch den Umstand belegt, daß ein Großteil der Initiatoren nach der Gründung der Kooperative auch die entsprechenden Führungspositionen in der Kooperative übernimmt.

12.2.4. Die Perzeption des Umfeldes: Persönliche Beziehungen, Institutionen, andere Kooperativen

Nach dem nun bekannten Erfahrungshorizont und den der Produktivgenossenschaftsgründung zugrundeliegenden Motivationsstrukturen ihrer Initiatoren, ist nach der Struktur des Gründungsprozesses selbst und der Art und Weise der Realisierung der Gründungsidee zu fragen. Damit wird auch auf analytischer Ebene eine Perspektivenverschiebung notwendig. Ging es bislang darum, Vorerfahrungen und spezifische Motivation der Initiatoren im Hinblick auf deren Prädisposition zur Kooperativengründung zu rekonstruieren, so stehen nun die tatsächlich vollzogenen Schritte eben dieser Personen zur Realisierung des einmal gefaßten Entschlusses im Mittelpunkt. Der Wechsel vollzieht sich demnach von den intrapersonalen Bedingungen hin zu den interpersonalen Interaktionsbeziehungen der Initiatoren.

Zwei Bereiche sind prinzipiell zu unterscheiden: einerseits die Formierung der Gruppe als solche, und andererseits die verschiedenen Schritte von der Legalisierung der Gruppe bis hin zum Beginn mit dem Arbeits- bzw. Produktionsprozeß. Obwohl diese Schritte und mit ihnen die Entstehungsgeschichte einer jeden Kooperative sehr verschieden sind und von daher in jedem Einzelfall einer Konkretisierung bedarf, sind doch einige allgemeine Tendenzen über eine Vielzahl von Kooperativen hinweg markierbar.

Dies gilt insbesondere für die Formierung der kooperativen Gruppen. Fast in allen Fällen handelt es sich bei den Gründungsmitgliedern in erster Linie um Verwandte oder Freunde der oder des Initiatoren, mit denen sie oftmals neben Freundschaft bzw. Verwandtschaft auch umfangreiche gemeinsame Arbeitserfahrungen verbinden. Das traditionelle Arbeiten andalusischer Landarbeiter in sog. "cuadrillas" bietet hierfür die weitreichendste Grundlage. Ähnliches gilt auch für die sonst oft unabhängig voneinander arbeitenden Maurer, die an größeren Aufträgen, wie beispielsweise einem Hausbau, zusammenarbeiteten und so sich zu einer Gruppe formierten. Die Gründungsmitglieder von Textilkoooperativen, obwohl meist ohne Arbeitserfahrung, kennen sich gut aufgrund der gemeinsam besuchten Schulklasse oder den in andalusischen Dörfern häufig anzutreffenden Jugend- und Freizeitclubs, die mit dem Ziel der Weiterbildung im soziokulturellen Bereich oftmals vom Dorfpfarrer und in einigen Fällen auch vom "ayuntamiento" gegründet und betreut werden.

Eine besondere Rolle spielen in diesem Zusammenhang all diejenigen Kooperativen, die aufgrund von Betriebsübernahmen gescheiterter Unternehmen durch die Belegschaft entstanden (Bäckereien, Möbelfabriken, Betriebe in der industriellen Produktion, etc.). In all diesen Fällen bestand nicht nur eine gemeinsame Arbeitserfahrung einer sich kennenden Gruppe Dorfbewohner, sondern darüberhinaus ein oft seit Jahren aufeinander eingespieltes Arbeitsteam des gleichen Aktivitätsbereichs, das sich den oft mühsamen Lernprozeß eines unbekannten Tätigkeitsbereichs, mit den damit häufig verbundenen Problemen permanenter Umgruppierungen in der Arbeitsverteilung wegen der unterschiedlichen Fähigkeiten und Lernkapazitäten ersparen kann.

Es darf bei alldem freilich nicht vergessen werden, daß sich die Bewohner eines Dorfes, auch wenn es, wie in Andalusien der Fall, teilweise mehr als 20.000 Einwohner zählt ("agro-towns"), in der Regel von Kind auf kennen und gemeinsame Arbeitserfahrungen zwar in jedem Fall von Vorteil, nicht aber für die Bildung der genossenschaftlichen Gruppe unbedingte Voraussetzungen sind. Dort wo allerdings auf sie zurückgegriffen werden kann, wirken sie als verlässliches Selektionskriterium bei der Auswahl der Genossenschaftsgruppe.

Die Schritte, die zur Umsetzung von der Idee zur realen Existenz einer Produktivgenossenschaft notwendig sind, sind indessen komplexer als die bloße "Formierung" einer Gruppe, die zwar bereit ist, jegliche Form von Arbeit, die zur Lösung der aktuell-erfahrenen Notlage beiträgt und zumindest auf eine gewisse Zukunftssicherung hoffen läßt, aufzunehmen, die aber von der Funktionsweise einer Produktivgenossenschaft und den damit verbundenen Verpflichtungen und Risiken keine oder nur sehr diffuse Vorstellungen mitbringt, was für die Mehrzahl der Mitglieder auch im Hinblick auf die arbeitstechnischen Voraussetzungen und Wissensbestände zutrifft. In einer großen Zahl von Fällen gilt beides auch für die Initiatoren der betroffenen Produktivgenossenschaften selbst.

Es müssen Wege gefunden werden, um diesen hohen Grad relativer Desinformation in angemessener Weise auszugleichen, was in der Regel problematisch ist und woraus sich oftmals eine Reihe folgenreicher Fehlentscheidungen ergeben. Prinzipiell wird in fast allen Fällen die Lösung eines Problems über die Mobilisierung persönlicher Kontakte seitens der Initiatoren angegangen. Das Spektrum dieser persönlichen Kontakte ist außerordentlich weit gefächert und es reicht, je nach Fall, von der Dorfbewohnerschaft über provinzielle und regionale Kontakte bis hin zu Bezugspersonen in der Zentralregierung in Madrid. Dabei zeigt sich, daß die Größe der Kontaktnetze für das Gelingen des Gründungsvorhabens der Genossenschaft von funktional geringerer Bedeutung ist als die Qualität einzelner Kontakte.

Die Ansprechpartner der Initiatoren sind innerhalb der Dorfbewohnerschaft jene Personen, die dem Kreis der Honoratioren zugerechnet werden können, d.h. in erster Linie

Rechtsanwälte, Unternehmer und Bankdirektoren, aber auch Verwaltungsangestellte der Bürgermeisterei und freischaffende Steuerberater. Wichtigste Bezugspersonen auf lokaler Ebene sind auch in Andalusien die klassischen Innovatoren der Genossenschaftsidee, der Bürgermeister und der Dorfpfarrer. Auf provinzieller und regionaler Ebene sind die Bezugspersonen meist Vertreter der staatlichen Verwaltungsorganisationen ("Diputación Provincial", "Junta de Andalucía"), der regionalen Institution zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung (IRYDA bzw. IARA, IPIA, FNPT und SEA, etc.) oder aber der verschiedenen Verbände (Genossenschaftsverbände: FECOAN, UCO, Landwirtschaftsverbände: UAGA, COAG).

Nur die wenigsten Initiatoren können im Prozeß der Informationssammlung auf weitreichende und für die Kooperativengründung bedeutende familiäre Beziehungsnetze zurückgreifen, da aufgrund ihrer sozialen Position diese einfach nicht vorhanden sind. Dort wo allerdings derartige familiäre Beziehungen zu Personen in einflußreichen Positionen existieren, sind diese die sichersten und verläßlichsten Kontakte.

Das Beispiel einer Landkooperative aus Trebujena (Cádiz) unterstreicht dieses Ergebnis in beeindruckender Weise. Der Vater eines der Initiatoren war zum Zeitpunkt der Produktivgenossenschaftsgründung Parlamentsabgeordneter des PCE in den "Cortes" in Madrid und informierte die Initiatoren der Kooperative nicht nur über die verschiedenen notwendigen Schritte zur Formierung und Legalisierung der Gruppe, sondern konnte durch seinen persönlichen Einsatz vor allem die Durchsetzung eines Kreditantrages beim IRYDA zum Ankauf einer "finca" erreichen.

Ein anderes, weniger spektakuläres Beispiel einer Gebäckfabrik in Antequera (Málaga) zeigt, daß zur Informationssammlung zunächst die familiären Beziehungen ausgeschöpft werden, bevor weiter entfernte Bekannte oder gar Institutionen angegangen werden. Der Initiator besagter Kooperative wandte sich zunächst an zwei Verwandte, von denen einer als Sachbearbeiter in der Gemeindeverwaltung, der andere als Rechtsanwalt in der Provinzialadministration in Málaga tätig war. Diese informierten den Initiator über die formal-rechtlichen Bedingungen einer Produktivgenossenschaft sowie über Finanzierungsmöglichkeiten mit Hilfe existierender Förderungsprogramme und verwiesen selbigen an eine in Málaga ansässige Stiftung zur Wirtschaftsförderung (PADIMA), die dann ihrerseits alle notwendigen Schritte des gesamten Gründungsprozesses sowie für die Investitionsfinanzierung einleitete.

Derartig funktionale, familiäre Beziehungsnetze sind indessen für das Gros der andalusischen Produktivgenossenschafts-Initiatoren Ausnahmen, da für die Angehörigen der Landarbeiterfamilien in der Regel entsprechende Aufstiegsmöglichkeiten nicht bestehen. Hier gehen die Vielzahl existierender Beziehungsnetze wesentlich auf die vor der produktivgenossenschaftlichen Gründung tangierten Erfahrungsbereiche zurück. Neben einer gemeinsam verlebten Schulzeit und gemeinsamen Arbeitserfahrungen, die im Hinblick auf einflußreiche Kontakte für Landarbeiter relativ unbedeutend sind, sind es vor allem wiederum die über politische Aktivitäten der Initiatoren aufgebauten und stabilisierten Beziehungsnetze, die für die Kooperativengründung Bedeutung erlangen.

Die Solidarisierung zahlreicher Intellektueller mit den Arbeiter- und Landarbeiterschichten in gemeinsamen Aktivitäten gegen das Franco-Regime konstituierte die Kontakte, die heute, da eben dieselben Intellektuellen einflußreiche Positionen in den Parteien und staatlichen Institutionen bekleiden, wertvolle Anlaufstationen für die Initiatoren bei der Suche nach Informationen und Hilfe darstellen. Daneben sind aus der Landarbeiterschicht selbst politisch aktive Persönlichkeiten hervorgegangen, die heute auf lokaler Ebene bedeutende Positionen, wie Bürgermeister und Gemeinderat, einnehmen und daher als wichtige Bezugspersonen für die Initiatoren wirken.

Die hohe Affinität von politischen Positionen und Initiatoren bereits auf der Dorfebene

innerhalb jener Kooperativen, deren Mehrzahl der Mitglieder Landarbeiter stellen, verdeutlicht sich besonders in der Frage nach den von den Initiatoren von Produktivgenossenschaften in der Dorfföfentlichkeit bekleideten besonderen Positionen. In insgesamt 27,2 %, d.h. knapp einem Drittel der initiierten Kooperativen hat/haben der/die Initiatoren zugleich eine besondere Position in der Dorfföfentlichkeit inne (vgl. Tabelle 31).

Tabelle 31: Nennungen und Rangfolge der Positionen der Initiatoren in der Dorfföfentlichkeit
(Mehrfachnennungen: 57 Nennungen in 49 Koop.)

	Anzahl der Kooperativen	%
1. Gemeinderat	20	35,1
2. Bürgermeister	8	14,0
3. Parteipolitiker	7	12,3
4. Gewerkschaftsführer	6	10,5
5. Lehrer	6	10,5
6. Pfarrer	5	8,8
7. Honoratioren	5	8,8
	57	100,0

Das große Übergewicht politischer Positionen (1. bis 4. = 71,9%), die Initiatoren innerhalb der Dorfföfentlichkeit einnehmen, löst nicht nur den klassischen Initiatorentyp des Dorflehrers und Pfarrers ab - vernachlässigt man einmal diesbezüglich die auch für Andalusien bedeutende Funktion des Bürgermeisters als traditioneller Initiator -, sondern verdeutlicht einmal mehr die große Bedeutung politischer Einflüsse in der Kooperativbewegung Andalusiens. Daß es sich dabei vornehmlich, wie oben angemerkt, um die Kooperativen der Landarbeiter handelt, verdeutlicht Tabelle 32.

Unter dem Aspekt der für die Genossenschaftsgründung relevanten Kontaktnetze, lassen sich drei zu unterscheidende PG-Typen benennen. Es sind die Land- und Baukooperativen mit 36,8 % bzw. 26,4 % der Nennungen, die gegenüber allen übrigen Tätigkeitsbereichen im Hinblick auf die "Prominenz" ihrer Initiatoren dominieren (Kooperativtyp 1).

Politisches Engagement und die Umsetzung politisch-geprägter Ideale in die Wirklichkeit durch die Initiierung einer Kooperative, ist damit vorrangig mit der traditionell stark politisierten Gruppe der Landarbeiter und Gelegenheitsarbeiter verbunden, die auf eine jahrzehntelange Auseinandersetzung um verbesserte Arbeitsbedingungen, höhere Löhne und die Verteilung von Land mit den Großgrundbesitzern verweisen können. Einzig der Bereich der industriellen Produktion kann mit 14 % der Nennungen hier noch als von gewisser Bedeutung gewertet werden, die übrigen Aktivitäten repräsentieren kaum einen Initiator mit einer besonderen Position im Dorf.

Dies liegt vor allem auch darin begründet, daß die Initiatoren dieser Aktivitätsbereiche ihre Kontaktnetze wesentlich durch vergangene Arbeitserfahrungen und Berufsausbildung entwickelt haben und insgesamt weniger an politischen Aktivitäten partizipierten (Kooperativtyp 2). Diejenigen Kooperativen, deren Initiatoren vor der Produktivgenossenschaftsgründung weder politisches Engagement noch Arbeitserfahrung aufwiesen, gingen oftmals aus sonstigen sozialen und kulturellen Aktivitäten wie Jugendclubs oder

Tabelle 32: Produktivgenossenschaften mit Initiatoren in einflußreichen Positionen im Dorf nach Aktivitäten (n=49/27,2% von 180 Kooperativen)

Nennungen/ Rangfolge	Land	Textil	Bau	Nahrung	Ind. Prod.	Handw.	Meer	Andere
1. Gemein- derat	7	2	5	2	3			1
2. Bürger- meister	4		3	1				
3. Partei- politiker	2		2		1		2	
4. Gewerk- schafil.	2			1	1	2		
5. Lehrer	3		3					
6. Pfarrer	2		1	1	1	1		
7. Honora- toren	1	1	1		2			
Anzahl total	21	3	15	5	8	2	2	1
%	36,8	5,3	26,4	8,8	14,0	3,5	3,5	1,8

Nennungen und Rangfolge (n_{NE} = 57; Mehrfachnennungen)

Lesezirkeln hervor, die vom Dorfpfarrer, Lehrer oder auch von der Gemeindeverwaltung geleitet wurden. Diese, vor allem für die Textilkoooperativen wichtigen Bezugspersonen, stellten auch die Ansprechpartner im Informationsprozeß der Initiatoren dar und oft gingen diese Kontakte in ein regelrechtes Betreuungsverhältnis während des gesamten Gründungsprozesses über.

Eines der bedeutendsten Beispiele findet sich hierfür in Fuente de Piedra, einem Dorf in der Provinz von Málaga. Hier entstand aus einem Zirkel von Jugendlichen eine Textilkoooperative, die von dem damaligen Pfarrer betreut wurde. Dieser informierte sich bei anderen Kooperativen, offiziellen Stellen sowie Rechtsanwälten über die entsprechend notwendigen Schritte und organisierte einen Nähkurs über die PPO für die Mitglieder der Kooperative. Man begann mit einem Klienten, mußte die ersten drei Jahre auf einen Lohn verzichten, baute langsam aus und schließlich war man in der Lage, eine für die Produktion geeignete Halle mit modernen Maschinen zu finanzieren.

Dem Beispiel folgten Jugendgruppen aus den Nachbargemeinden, die vom selben Pfarrer betreut wurden, und gründeten ebenfalls Textilkoooperativen. Inzwischen haben sich fünf dieser Kooperativen zu einer Kooperative zweiten Grades mit Namen "Málaga 5" zusammengeschlossen, die damit nicht nur in der Lage sind, günstigere Rohstoffe einzukaufen und eine bessere Kommerzialisierung der Waren zu gewährleisten, sondern wegen der Verteilung eingehender Aufträge nach Kriterien optimaler Kapazitätsausnutzung vor allem eine Marktflexibilität aufweisen, die ihnen bei Auftragsverhandlungen zugute kommt. Der erwähnte Pfarrer hat inzwischen sein Amt als Geistlicher niedergelegt und leitet als Manager "Málaga 5".

Daneben gibt es eine ganze Reihe von Kooperativen, deren Initiatoren zum Zeitpunkt der Produktivgenossenschaftsgründung über keinerlei der hier benannten Beziehungsnetze verfügten (Kooperativtyp 3). Auch diese müssen Strategien entwickeln, um sich die zur Gründung notwendigen Informationen und Kontakte zu verschaffen. Es ist für das spanische, insbesondere aber für das andalusische Sozialsystem bezeichnend, daß öffentliche

Angelegenheiten in der Regel über personalisierte Sozialbeziehungen abgewickelt werden. Kaum ein Initiator versucht deshalb, direkt Kontakt zu wirtschaftsfördernden Institutionen aufzunehmen, selbst dann nicht, wenn er die Idee zur Gründung einer Kooperative aus einer der zahlreichen öffentlichen Informationsveranstaltungen eben dieser Institutionen davontrug.

Dies wird insbesondere von dem Faktum unterstrichen, daß zum Zeitpunkt der Produktivgenossenschaftsgründung in nur 33,1 % aller initiierten Kooperativen die Gründungsentscheidung der Initiatoren von dem Wissen um die Existenz politisch-ökonomischer Programme zur Förderung von Kooperativen beeinflußt war. Schaut man sich darüber hinaus die Rangfolge der diesen 56 Kooperativen bekannten und von ihnen benannten Förderungsinstitutionen an (vgl. Tabelle 33), so bestätigen sich auch quantitativ die oben gemachten Aussagen.

Tabelle 33: Politisch-ökonomische Programme, die die Gründungsentscheidung der Initiatoren beeinflussten

	n	%
1. Bürgermeisterämter	15	14,0
2. FNPT	12	11,2
3. FECOAN/UCO	10	9,4
4. CARITAS	10	9,4
5. Parteien/Gewerkschaften	9	8,4
6. IRYDA	8	7,5
7. SEA	8	7,5
8. INEM	7	6,5
9. Diput. Prov.	5	4,7
10. PEMARES	5	4,7
11. Verbände d. Viehzüchter und Landwirte	5	4,7
12. Junta de Andalucía	4	3,7
13. Dir. Gral. Coop.	3	2,8
14. PADIMA	3	2,8
15. Stiftungen	2	1,9
16. Gran Area	1	0,9
17. IPIA	-	-
	107	100.1

Nennungen und Rangfolge der Programme, bezeichnet nach sie repräsentierenden Institutionen (Nennungen: n = 107; Mehrfachnennungen aus Kooperativen: n = 56/33,1% von 180 initiierten Kooperativen).

Legende: siehe Glossar

Nur die sozial-räumlich und persönlich zugänglichen Institutionen, nicht deren Förderungsvolumen oder deren Zuständigkeit, sind für den andalusischen Initiator ausschlaggebend und werden als möglicher Anlaufpunkt wahrgenommen, d.h. Institutionen, deren Vertreter am Ort persönlich zugänglich sind. Dazu gehören in erster Linie die Bürgermeistereien, Caritas über die Vermittlung der Dorfpfarrer, sowie die ortsansässigen Parteien und Gewerkschaften. Die Vertreter der Genossenschaftsverbände FECOAN und UCO sind durch eine intensive Öffentlichkeitsarbeit in Form zahlreicher Veranstaltungen in regelmäßigen Abständen präsent und gelten so als persönliche Ansprechpartner.

Eine Ausnahme stellt demgegenüber der FNPT dar, der als einzige von den unter den ersten fünf Rängen genannten Institutionen sowohl vom Förderungsvolumen als auch von der Problemadäquanz tatsächlich als eine der ersten Förderungsinstitutionen gelten muß, gleichwohl lokal keine Vertretungen besitzt. In diesem hohen Bekanntheitsgrad ist indessen kein Widerspruch zu der hier vertretenen These zu sehen, da der FNPT als bereits seit 1960 bestehende Institution dem einen oder anderen Initiator aufgrund eigener Arbeitserfahrungen in Betrieben als Kreditanstalt bekannt gewesen ist, andererseits gerade die ortsansässigen Institutionen einschließlich Caritas, FECOAN und den in jedem Ort vorhandenen "oficinas de empleo" aufgrund eigener Mittellosigkeit über die Finanzierungsmöglichkeiten mit Hilfe des FNPT informierten.

Geht man nun von personalisierten Sozialbeziehungen als notwendige Voraussetzung des Informations- und damit des Gründungsprozesses der Kooperativen aus, so ist der Prozeß der Informationssammlung und die Frequentierung bzw. der Aufbau eines persönlichen Kontaktnetzes durch die Initiatoren idealtypisch etwa wie folgt vorstellbar. Grundvoraussetzung ist zunächst einmal die Idee zur Gründung einer Kooperative und eine damit verbundene Motivation. Besteht vor der Gründung ein Kontaktnetz, das von Nutzen sein könnte, so werden diese in der Rangfolge Familie, enger Freundeskreis, weiterer Freundeskreis, Vertreter ortsansässiger Institutionen angegangen. Die Kontakte werden dabei nicht unilinear wahrgenommen, d.h. man sucht für ein gegebenes Problem nicht etwa die optimal zuständige Stelle/Person, die über Lösungsmöglichkeiten informieren kann, sondern man folgt bestehenden persönlichen Beziehungen, die möglicherweise überhaupt nicht über das Problem selbst informieren können, zu denen aber eine Vertrauensbasis besteht.

Diese werden nun den Ratsuchenden mit der einen oder anderen Information versorgen, die durchaus von zentraler Bedeutung für das infragestehende Problem sein können, oder aber, mit fast ebenso großer Wahrscheinlichkeit, dem Fragenden nur wenig oder überhaupt nicht weiterhelfen. Wichtig ist indessen am andalusischen Sozialsystem, daß der Befragte, ganz gleich ob er selbst weiterhelfen kann oder nicht, den Ratsuchenden an einen Freund weiterverweisen wird, von dem er annimmt, daß er besser informiert ist, der aber möglicherweise nur den einen oder anderen neuen Aspekt aufwirft und seinerseits den Suchenden an einen weiteren Freund verweisen wird.

Das ganze funktioniert somit wie eine Art "Schneeballsystem", das den potentiellen Produktionsgenossenschafts-Initiator von einer zur anderen Stelle weiterschickt. Die Information, die dieser bei einer jeden Stelle erhält, muß er dann wie zu einem Mosaik zusammenfügen. Hat er Glück, so wird er von einem Freund seiner Freunde an eine für die Kooperativengründung und Anfangsfinanzierung kompetente Institution verwiesen, in der Regel an einen Freund oder Bekannten innerhalb derselben, womit sich alles weitere - Legalisierung der Kooperative, Kreditbeantragung, etc. - relativ einfach gestaltet. Im ungünstigsten Fall versucht es der Initiator auf eigene Faust ohne Zuhilfenahme von entsprechenden Spezialisten, was oftmals zu einem langwierigen Schriftverkehr und wiederholter Zurückweisung der Satzung aufgrund formaler Fehler führt und in nicht seltenen Fällen mit einer Ablehnung des Kreditantrages endet.

Ein anderer, aber nicht minder erfolgreicher Weg zur Informationsbeschaffung wird oftmals von denjenigen Initiatoren gewählt, die selbst nicht über kompetente Beziehungsnetze verfügen und denen auch die Vertreter der ortsansässigen Institutionen aus was immer für Gründen nicht zusagen. In diesen Fällen versucht man sich bei bereits existierenden und funktionierenden Kooperativen über Fragen der Legalisierung, der Finanzierung oder aber auch der Produktionstechniken zu informieren. In der Regel wählt man hierfür Kooperativen aus, die sich, falls sie die gleiche Aktivität ausüben, nicht am gleichen Ort befinden, um Konkurrenzbedenken zu vermeiden. Oftmals scheut man sich auch nicht, was Fragen der Produktionstechnik angeht, Privatunternehmen aufzusuchen. In der Regel schicken auch diese kontaktierten Kooperativen und Privatunternehmen die Ratsuchenden an jene weiter, die ihnen bei ihrer Gründung bzw. speziellen Fragen selbst behilflich gewesen sind, so daß auch dies nach dem oben beschriebenen Ablauf vonstatten geht.

Schließlich existiert noch ein dritter Weg der Informationssuche und Realisierung der Produktivgenossenschaftsgründung. Durch eine der von ihnen kontaktierten Personen oder Stellen werden sie schon zu einem relativ frühen Zeitpunkt auf eine der "asesoramientos" oder "gestorias" aufmerksam gemacht. Dies sind private Wirtschaftsberatungsunternehmen, teilweise auch Stiftungen, die oftmals aus einer Gruppe verschiedener Spezialisten wie Rechtsanwälten, Wirtschaftswissenschaftlern, Architekten, Technikern, etc. bestehen und sich ganz oder teilweise auf die Gründung und Förderung von Kooperativen spezialisiert haben.

Diese übernehmen von der Legalisierung bis hin zu ersten Klientenkontakten den gesamten Gründungs- und Aufbauprozeß, in einzelnen Fällen werden sogar kooperativistische Schulungen für die Kooperativenmitglieder angeboten. Wir konnten feststellen, daß es in diesem Bereich eine Reihe nicht ganz korrekt arbeitender Institutionen gibt, deren eigener Gewinn weit mehr als die Förderung der jeweiligen Kooperativen handlungsleitendes Motiv ist. Daneben gibt es aber eine nicht geringe Anzahl "asesoramientos", die sachdienlich und kompetent bei angemessenem Honorar der Kooperative ihre Dienstleistung zur Verfügung stellen.

Es stellt sich bei der hier dargestellten großen Bedeutung sozialer Beziehungen für die Informationssuche und die Realisierung der Kooperative fast zwangsläufig die Frage, inwieweit hier klientelistische Beziehungen existieren bzw. aufgebaut werden. Vorab muß dazu gesagt werden, daß die Anlage der Untersuchung in ihrem Kern nicht auf klientelistische Strukturen abzielte, obgleich in jeder Fallstudie versucht wurde, derartige Strukturen zu entdecken und offenzulegen.

Tatsächlich können wir in unserem "sample" auf lediglich ein Dorf verweisen, in dem wir mit Sicherheit die Existenz von Patron- Klient-Beziehungen zwischen Kooperativen und einem Rechtsanwalt, der zugleich Direktor einer ortsansässigen Bank war, nachweisen. Im besagten Fall übernahm der Rechtsanwalt den Gründungsprozeß einer Reihe von Ziegeleien in denen er nicht allein die satzungsmäßige Legalisierung der Kooperativen vornahm, sondern darüber hinaus in seiner Funktion als Bankdirektor den einzelnen Genossenschaftsmitgliedern private Kredite gewährleistete, die diese ihrerseits als Startkapital ihrer Kooperative zur Verfügung stellten. Als Gegenleistung erhielt er von jeder Kooperative ein monatliches Beratungsgeld von 20.000 Pts., was für die meisten andalusischen Kooperativen in der Anfangsphase jeweils das Doppelte eines Monatslohns ausmacht, ohne indessen diese Beratungsfunktion tatsächlich auszuüben, sieht man einmal von einigen extremen Notfällen ab, in denen er der entsprechenden Kooperative durch Aktivierung seiner exzellenten Beziehungen zur regionalen Administration half, was wiederum funktional auf die Zahlungsfreudigkeit der übrigen Kooperativen des Dorfes wirkte.

Es mag derartige Fälle in Andalusien weitaus öfter geben, die von uns durchgeführte

Untersuchung konnte sie für die überwiegende Anzahl von Produktivgenossenschaften nicht nachweisen. Wir haben es deshalb vorgezogen, von der Instrumentalisierung sozialer Beziehungen zu sprechen.

Abschließend bleibt noch zu erwähnen, welche Informationen für den Gründungsprozeß zentrale Bedeutung erlangen. Prinzipiell kann man festhalten, daß es den Initiatoren um ein Ausloten der sozio-ökonomischen Umwelt nach materiellen wie personellen Ressourcen geht. Die Primärmotivation "einen Arbeitsplatz haben" verbunden mit der Idee, diesen sich auf dem Wege der Selbsthilfe zu beschaffen, mündet ein in die Suche nach Realisierungsmöglichkeiten.

Aufgrund des Fehlens jeglichen Eigenkapitals und der vagen Vorstellungen über Kooperativen, die man aus Informationsveranstaltungen gewonnen hat, wird der Entschluß gefaßt, in Kooperation mit anderen, sich in gleicher oder ähnlicher Situation befindlichen Familienmitgliedern oder Freunden, eine wirtschaftliche Einheit zu bilden, die die Möglichkeit schaffen soll, langfristig einen Arbeitsplatz zu sichern. Um als Wirtschaftseinheit handlungsfähig zu sein, bedarf es einer legalen Form, die sie als juristische Person ausweist. Hier spätestens beginnt die Suche nach entsprechenden Informationen. Zwar steht aufgrund der Vorinformation bereits in den meisten Fällen die Entscheidung für die Form der Produktivgenossenschaft fest, doch bedarf es einer Satzung, um in das Genossenschaftsregister aufgenommen zu werden, so daß die Suche nach Informationsträgern und Problemlösungsmöglichkeiten beginnt.

Hat man diese Hürde genommen und beispielsweise einen Rechtsanwalt gefunden, der die Satzung der Kooperative erstellt hat, so daß man einen legalen Status genießt, müssen in der Regel Initiatoren und Mitglieder sich zunächst einmal über die Rechte und Pflichten jedes einzelnen in der Kooperative, über die organisatorischen Notwendigkeiten, die diese Rechtsform verlangt, sowie über die Obligationen und Handlungsmöglichkeiten, die die Produktivgenossenschaft als Wirtschaftseinheit besitzt, informieren und klar werden. Nicht wenige Kooperativen bringen Monate damit zu, die einmal erlangte Satzung in abendfüllenden Diskussionen zu versuchen zu erklären und zu verstehen.

Gleichzeitig mit der Satzung wird die Aktivität festgelegt, was aufgrund der Vorerfahrung der Initiatoren, wie gezeigt, in der Regel weniger Schwierigkeiten bereitet. Der nächste zentrale Bereich der Informationsbeschaffung ist die Suche nach materiellen Ressourcen zur Realisierung der angestrebten Aktivität. Hierzu zählen die Finanzierungsmöglichkeiten sowie produktionsbezogene Informationen. Es müssen die für die angestrebte Aktivität zuständigen Institutionen mit den entsprechenden Förderungsprogrammen ausgemacht werden und Kenntnis über die von ihnen gestellten Kreditbedingungen erlangt werden. Hierzu gehören in der Regel Viabilitäts- und Marktstudien, Bedingungen, die auf den Bereich der produktionsbezogenen Informationen hinweisen.

Für jede angestrebte Aktivität sind Informationen über staatliche Landverteilung oder den Verkauf von "fincas" (bei Land- aber auch bei den Meeres-Kooperativen), über Markt und Rohstoffe, über technologische Bedingungen und Qualifikation der Mitglieder ebenso wichtig, wie die Information über eine adäquate Arbeitsorganisation und Unternehmensplanung. Diesem komplexen Prozeß der Informationssammlung laufen parallel die einzelnen Schritte der Realisierung, d.h. vom ersten Kontakt mit den zuständigen Institutionen über Verhandlungen, Kreditantragstellung, Antrag auf Land, Maschinen und Produktionseinrichtungen, erste Kontakte mit Kunden und Zulieferern bis hin zur Vermarktung der Ware.

Außerordentlich erschwert wird dieser Prozeß in Andalusien durch das oben beschriebene Schneeball-System bei der Informationsbeschaffung, da der Initiator aufgrund eigener Unerfahrenheit meist nicht zwischen kompetenten Problemlösungsvorschlägen und Falschinformationen unterscheiden kann, was häufig zu Fehlentscheidungen führt.

12.3. Die exogene Promotion der Arbeiterkooperative

12.3.1. Zur Dominanz exogener Promotion in der Textilbranche

Promotoren - Kooperativen, also Kooperativen, die "von oben und außen" (vgl. Müller 1976: 127) ohne nachfolgende Mitgliedschaft bzw. das Übernehmen eines festen Arbeitsplatzes in der Kooperative in die Welt gerufen wurden, sind in Andalusien eine relativ seltene Erscheinung. Tatsächlich erfaßt unsere Erhebung von 214 Kooperativen nur 34 als von Promotoren gegründet, was einem Anteil von 15,9 % entspricht. Ein Blick auf die Verteilung dieser 34 Kooperativen nach Aktivitäten zeigt, daß sich die Promotorenaktivität eindeutig auf die Textilkooperativen konzentriert.

Tabelle 34: Verteilung der Promotor-Kooperativen nach Aktivitäten (n=34)

% Koop.	Land	Textil	Bau	Nahrung	Ind. Prod.	Handw.	Meer	Andere
	8,8	61,8	5,9	8,8	5,9	5,9	-	2,9

Danach sind 61,8 % aller Promotor - Kooperativen Textilkooperativen, die restlichen Anteile verteilen sich relativ gleichmäßig bei Schwankungen zwischen ca. 6 % und 9 % auf die übrigen Aktivitäten. Die promovierten Textilkooperativen (21) stellen damit etwas mehr als die Hälfte der von der Untersuchung insgesamt erfaßten Textilkooperativen. Dieses eindeutige Ergebnis bedarf einer näheren Betrachtung.

Eine der Hauptgründe dürfte wohl die Situation der Frau in den andalusischen Dörfern allgemein sein. Die Gründungsgruppe der Textilkooperativen wird zum größten Teil von Mädchen im Alter von 16 bis 20 Jahren gebildet. Aufgrund der betont traditionellen Erziehung wird vielen dieser jungen Frauen von seiten der Eltern jegliche Selbstbestimmungsfähigkeit abgesprochen, eine Position, die von vielen der Frauen internalisiert wurde. Andererseits besteht bei nicht wenigen eine "inquietud" (Unruhe), d.h., der Wunsch sich vom Elternhaus unabhängiger zu machen, ein eigenes Einkommen zu haben und für die Hochzeit sparen zu können.

Nicht zuletzt besteht aber in vielen Fällen die bittere Notwendigkeit, daß alle Familienangehörigen zum möglichst frühesten Zeitpunkt einen Beitrag zum Haushaltseinkommen leisten müssen und man aufgrund der immer geringer werdenden Möglichkeiten der traditionellen weiblichen "jornalero"-Tätigkeiten (Baumwollernte, Olivenernte, Weinernnte) gezwungen ist, andere Wege zu suchen.

Daneben ist die Nähtätigkeit in kleinen Betrieben insbesondere in den Provinzen Málaga und Córdoba, aber ebenso in den übrigen Provinzen, eine traditionelle Erwerbstätigkeit der Frauen, die bereits lang vor der ersten Kooperative bestand. In den meisten Fällen handelt es sich dabei um Kleinunternehmer, die eine kleine Textilfabrik besitzen und selbständig oder im Auftrag einer der großen Kaufhausketten (Corte Inglés, Cortefiel, Galerías Preciados, etc.) produzieren, das meiste in Heimarbeiter-tätigkeit, zu kläglichen Konditionen und außerordentlich geringen Löhnen, so daß hier tatsächlich von "Ausbeutungsverhältnissen" gesprochen werden kann.

Nicht zuletzt aus diesem Grund machten sich es in vielen Dörfern einflußreiche Persönlichkeiten, allen voran Bürgermeister und Pfarrer, aber auch Lehrer und einzelne Privatpersonen, zur Aufgabe, diesen Mißständen durch Gründung einer Kooperative entgegenzutreten und, da man in vielen Fällen die Frau selbst im Hinblick auf die Realisierung des Gründungsvorgangs nicht für kompetent genug hielt, die Rolle des Promotors zu übernehmen.

Über erste Vermittlungen dieser Personen wurden auch teilweise fördernde Institutionen wie Parteien/Gewerkschaften, IRYDA, SEA, Genossenschaftsverbände, FECOAN/UCO und Caritas durch Übernahme des Gründungsprozesses und anfänglich permanente Betreuung selbst zu Promotoren dieser Kooperativen (vgl. Tabelle 35).

Tabelle 35: Positionen (bzw. Berufe) der Promotoren und promovierende Institutionen nach Aktivität ($n_{CO} = 34$; $n_{NE} = 39$; Mehrfachnennungen)

Der Promotor als	Rangfolge/ Nennungen	Land	Textil	Bau	Nahr.	Ind. Prod.	Handw.	Meer	Andere
Institution ¹⁾	1. Parteien/ Gewerk.		1			1			
	2. IRYDA		1						
	3. SEA		1						
	4. FECOAN/ UCO		1						
	5. CARITAS		1						
als Angehöriger des Dorfes	1. Bürgermeister	2	5				2		
	2. Pfarrer		6		1		1		
	3. Privatperson		3	2					
	4. Lehrer	1	1						
	5. Gemeinderat		1						
von auswärts	1. Unternehmer		4		2	1			
	2. Rechtsanwalt								1
	Anzahl total	3	25	2	3	2	3	-	1
	%	7,9	64,1	5,1	7,7	5,1	7,7	-	2,6

1) Nicht benannt wurden: INEM, Dir. Gral. Coop., Diput. Prov.

Aber auch einige Unternehmer erkannten in der Promotion von Textilkooperativen ihre Chance. Sie gründeten Kooperativen, um an diese Nähmaschinen in einer Art "Leasing"-Verfahren zu verkaufen und somit über die entsprechend hohe Verzinsung einen größtmöglichen Gewinn zu erzielen, oder aber als Textilproduzenten, um über die Gründung von Kooperativen das Heimarbeitersystem in rationaler und ertragreicherer Form fortsetzen zu können, da anstelle von Einzelpersonen nun ganze Gruppen zu Heimarbeiterbedingungen arbeiteten.

Tatsächlich ist die Crux aller Textilkooperativen insgesamt, daß die bedeutenden Auftraggeber und Klienten - wiederum die großen Warenhäuser Corte Inglés, Cortefiel, Galerías Preciados, etc. -, auch wenn sie selbst nicht als Promotoren auftreten, die Kooperativen aufgrund deren Vielzahl und einer fehlenden Organisation untereinander beispielsweise bezüglich Preisabsprachen, zu Arbeitsbedingungen kontraktieren, die dem Heimarbeiterphänomen entsprechen.

Die Modellkollektion wird von den Klienten entworfen und bestimmt, die vorgeschneittenen Stoffteile angeliefert und die fertige Ware abgeholt. Die Kooperative näht lediglich die einzelnen Stoffteile zu einer Hose, einem Kleid oder einem Hemd zusammen und hat

weder mit der Kommerzialisierung noch mit entsprechenden Marktgeschehnissen etwas zu tun, so daß sie lediglich an der aufgewandten Arbeitskraft verdienen kann, und dies zu Lohnarbeiterbedingungen, da der produzierte Mehrwert in vollem Umfang an die Klienten übergeht.

Selbst arbeitspolitisch ergeben sich auf gesamtstaatlicher Seite Nachteile aus dieser Situation: zwar haben einige Frauen in den Dörfern Andalusiens Arbeit, doch aufgrund der hier geschilderten Situation konnten die benannten Warenhäuser in Málaga, Madrid und Barcelona ihre eigenen Produktionsbetriebe reduzieren oder ganz schließen, da die Stückpreise der Textilkoooperativen so niedrig sind, daß die Produktionskosten im eigenen Betrieb mit der einzuhaltenden Verpflichtung von Sozial- und Steuerabgaben weit unterschritten werden.

12.3.2. Charakteristika und Motivationsstrukturen der Promotoren

Wie aus Tabelle 35 hervorgeht, lassen sich die Promotoren in drei Gruppen unterscheiden: Bedeutende Persönlichkeiten des Dorfes selbst, ortsfremde Institutionen (in unserem Fall: Partei/Gewerkschaft, IRYDA, SEA, FECOAN, Caritas), die in der Regel eine Lokalvertretung in den entsprechenden Orten haben und schließlich als dritte Gruppe ortsfremde Privatpersonen, d.h. die Unternehmer und einen Rechtsanwalt.

Bei den Dorfhonoratioren handelt es sich in erster Linie um Bürgermeister und Pfarrer, die sich aus sozialer Verpflichtung kraft ihres Amtes zur Gründung einer Kooperative berufen fühlen. An dritter Stelle folgen diesen einflußreiche Privatpersonen, meist Väter, die sich um einen Arbeitsplatz für ihre Töchter bemühen, aber auch Angehörige der sog. freien Berufe. Daneben sind zu dieser Gruppe auch Lehrer und ein Gemeinderat zu rechnen.

Im Vergleich zu den initiierten Kooperativen - hier stellen die Gemeinderäte die größte Gruppe "prominenter Initiatoren" - fällt an dieser Stelle auf, daß Gemeinderäte wohl die Initiierung von Kooperativen bei gleichzeitiger Übernahme von Leistungsfunktionen der exogenen Promotion vorziehen, nicht zuletzt wohl auch deshalb, weil die gemeindeamtliche Tätigkeit ehrenamtlich ist oder aber nur eine sehr geringe Vergütung abwirft. Im allgemeinen kann der Gruppe der Dorfhonoratioren jene sozial-ethische Motivation zugeschrieben werden, wie sie auch den Promotoren der Genossenschaftsbewegung im 19. Jahrhundert eigen war (vgl. Finis 1980; Müller 1976; Schmid 1985).

Diesen wie jenen ging bzw. geht es darum, soziale Mißstände, wie sie am Beispiel der Textilkoooperativen beschrieben wurden und wie sie insbesondere durch die durch Arbeitslosigkeit hervorgehobene Notlage konstituiert werden, anzugehen und wenn möglich zu beseitigen. Sie verfolgen damit primär keine eigenen Interessen, dennoch lohnt es sich, auf ihre Sekundärinteressen im einen oder anderen Fall etwas genauer einzugehen.

So ist der Promotor einer Landkooperative in Paterna de Rivera (Cádiz) der Bürgermeister des Ortes, der für den "Partido Andalucista" kandidierte und Vorstandsmitglied der Landarbeitergewerkschaft SOC ("Sindicato Obrero del Campo") zur Zeit der Gründung war. Er sieht in der Promotion der Landkooperative eine Realisierung seiner politischen Vorstellungen und begreift die Kooperative als egalitäres Kollektiv, das als Beispiel für andere potentiell nachfolgende Kooperativen stehen soll. Trotz seiner externen Position laufen sämtliche Außenkontakte dieser Kooperative (An- und Verkauf, Kredite, etc.) ausschließlich über die Person des Bürgermeisters, dessen persönliche Motivation wohl nicht zuletzt auf Prestigegewinn und Statuszuwachs in seiner Partei und der Gewerkschaft beruht.

Ein zweites Beispiel bildet eine Textilkoooperative in Coín (Málaga), die ursprünglich

von einem Unternehmer aus der Nachbarschaft gegründet, dann aber sehr bald nach der Gründung von einem von Caritas speziell in dieses Gebiet zur Kooperativenbetreuung abgestellten Pfarrer unterstützt wurde. Selbiger Promotor, der rein sozial-ethische Motive für sein Handeln angibt - und tatsächlich ist diese Kooperative eine der gut funktionierenden, die 260 Arbeitsplätze im Dorf bereitstellt -, hat in der Zwischenzeit sein Amt als Geistlicher niedergelegt und wurde der Geschäftsführer der Kooperative im Angestelltenverhältnis zu allgemein üblichen Vertragsbedingungen (Sozialleistungen, Altersversorgung, etc.), d.h. zu ausnahmslos günstigeren Bedingungen als jedes Mitglied der Kooperative. Er ist seit 1978 mit der Präsidentin der Kooperative verheiratet, die seit dieser Zeit ununterbrochen dieses Amt ausgeübt hat. Auch in diesem Fall lassen sich neben einer moralisch-ethischen Primärmotivation eindeutig subjektive Interessen der Kooperativen-Promotion feststellen: ein eigener, sicherer Arbeitsplatz zu besseren Bedingungen als die Kooperativmitglieder und, dazu parallel verlaufend, über die Heirat mit der bislang über Jahre unangefochtenen Präsidentin, eine zusätzliche Absicherung der professionellen Position durch die damit erreichte Pufferwirkung gegenüber der sozialen Gruppe.

Treten ortsfremde Institutionen als Promotoren auf, so geschieht dies in der Regel über ortsansässige Lokalvertretungen, deren Mitarbeiter entweder von Dorfbewohnern bezüglich einer Produktivgenossenschaftsgründung angesprochen werden oder die aus eigenem sozialen Engagement die Gründung einer Kooperative anregen und umsetzen. Die Untersuchung hat gezeigt, daß diese Art Promotoren, obwohl zahlenmäßig sehr gering, sich für die Kooperativen insbesondere unter Berücksichtigung des Autonomie- und Selbstverwaltungsaspektes am vorteilhaftesten auswirken, da nach vollzogener Gründung und einer anfänglichen Betreuung zum selbständigen Funktionieren, sich diese Institution resp. ihre Vertreter aus den Kooperativen völlig zurückziehen, nicht zuletzt wohl auch deshalb, weil sie sich aufgrund ihrer Beschäftigung nach dieser Zeit anderen Aktivitäten bzw. Problemen zuwenden müssen.

Das Beispiel einer Schlosserei in Coín (Málaga) soll hier stellvertretend für andere genannt werden. Diese Kooperative kam aufgrund eines von der lokalen Niederlassung des Arbeitsamtes organisierten Schweißer- und Schlosserlehrgangs zustande, der über die PPO, ein nationales Berufsbildungsprogramm, finanziert wurde. Diese Ausbilder wiesen die Kursteilnehmer nicht nur auf die Möglichkeit einer Kooperativengründung hin, sondern übernahmen neben der Ausbildung sämtliche Schritte zur Realisierung der Kooperative bis hin zur Vermittlung erster Kunden. Auch nach Abschluß der Kurse blieben die Ausbilder über zwei Jahre hinweg im Kontakt mit der Kooperative und standen dieser beratend zur Seite (Probleme der Buchführung, Finanzierung, etc.). Inzwischen besteht keinerlei Verbindung mehr zu diesen Ausbildern. Es ist hierzu anzumerken, daß es auch bei diesen Vertretern der verschiedenen kooperativenfördernden Institutionen allein auf deren Privatinitiative zur Promotion von Kooperativen ankommt, da bislang die Position staatlich geförderter animateure nicht existiert.

Bleibt als drittes noch die Gruppe jener Promotoren, die als Unternehmer primär die Realisierung eigener, erwerbswirtschaftlicher Ziele mit der Gründung von Kooperativen verfolgen. Ihr Interesse an der Kooperative konzentriert sich einseitig auf eigene Gewinnmaximierung, die sie, wie im obigen Exkurs zu Textilkoperativen ausgeführt, durch den Verkauf ("Leasing") von Maschinen bzw. aus ihrer Position als Zwischenhändler erzielen. In die Geschicke der Kooperative selbst wird von ihrer Seite her weder im Positiven, noch im Negativen eingegriffen und ihr Interesse an der Genossenschaft erlahmt in dem Moment, in dem sie als "Geschäftspartner" uninteressant geworden ist.

Dies muß nicht in jedem Fall zum Nachteil der Kooperative sein. In Cañada Rosal (Sevilla) wurde auf Bestreben eines Großgrundbesitzers ("señorito") aus dem Nachbarort Palma del Río (Córdoba) eine Kooperative gegründet, die Verpackungen aus Holz vor-

nehmlich für Früchte produziert. Der Großgrundbesitzer, selbst leitendes Mitglied einer Bezugs- und Absatzgenossenschaft, die Früchte für den Export produziert, sah die Notwendigkeit und den Markt für eine Verpackungsfabrik in diesem Gebiet, doch scheiterte der Plan, diese in Palma del Rio selbst zu verwirklichen an den Widerständen der “Comisiones Obreras”. Die näheren Umstände sind nicht bekannt, doch war das Ergebnis, daß der Großgrundbesitzer im Nachbarort, der ausschließlich von “jornaleros” bewohnt wird, dem Bürgermeister sowie in Versammlungen auch der Bevölkerung das Vorhaben unterbreitete und schließlich die Kooperative gründete. Er übergab die Regelung der formalen Anforderungen an seinen Anwalt und erreichte, nicht zuletzt über sein ausgezeichnetes Beziehungsnetz, binnen kurzem die Zuteilung der den Finanzierungsbedarf der Kooperative voll deckenden Kredite.

Gleichwohl darf dieses Engagement nicht mit einer ethisch-moralischen Motivation verwechselt werden, denn der Promotor handelte ausschließlich ökonomisch. Da ein hoher Bedarf an geeignetem Verpackungsmaterial zu möglichst günstigen Konditionen für den Absatz seiner landwirtschaftlichen Produktion bestand, man offensichtlich aber nicht in der Lage oder gewillt war, die entsprechend hohen Investitionen selbst zu tragen, bestand die Lösung dieses Problems in der Gründung einer Kooperative, die selbstverwaltet auch dementsprechend die Risikohaftung für die Kredite und mögliche Ausfallzeiten übernahm. Als Promotorengründer der Kooperative und als einer der größten Abnehmer ihrer Produkte in diesem Gebiet, durfte der Promotor mit Recht von außerordentlich günstigen Geschäftsbedingungen ausgehen.

Und dennoch: die Kooperative hat 150 feste Arbeitsplätze in einem Ort geschaffen, in dem es vorher überhaupt keine Alternative zur Landarbeit gab, und der Promotor, der sich von Anfang an weitgehend aus der inneren Angelegenheit der Kooperative herausgehalten hat, hilft auch heute noch in Bedarfsfällen mit Rat, Beziehungen und seinem Rechtsanwalt der Kooperative aus, so daß hier doch auch ein qualitativer Unterschied zu den Beispielen aus der Textilbranche vorzuliegen scheint.

12.3.3. Die Ressourcenmobilisierung durch Promotoren

Die Ausführungen zur Ressourcenmobilisierung der Promotoren kann nach der ausführlichen Darstellung dieses Themenbereichs im Abschnitt über die andalusischen Initiatoren hier relativ knapp gehalten werden, da prinzipiell in identischer Weise verfahren wird, d.h. über den Prozeß der Instrumentalisierung persönlicher Beziehungen.

Dies gilt in erster Linie für die Mobilisierung materieller Ressourcen, mit dem Unterschied allerdings, daß Promotoren, aufgrund ihrer sozialen Position, ihrer fundierten Ausbildung sowie ihrer aktuellen Tätigkeiten, oft über vergleichsweise besser funktionierende, weit verzweigte Kontaktnetze verfügen und daher einen direkteren Zugang zu wichtigen Informationen und für die Gründung benötigte materielle Hilfen haben als dies bei den Initiatoren der Fall ist. Dies mag innerhalb der Gruppe der Promotoren variieren: Lehrer, Pfarrer und Privatpersonen können einen relativ schwierigeren Zugang zu den Ressourcen haben als Bürgermeister und Unternehmer oder gar die Vertreter der kooperativenfördernden Institutionen. Es kommt auch hier auf den jeweiligen Einzelfall an.

Der direkte Zugang zu materiellen Ressourcen verdeutlicht sich insbesondere im Bekanntheitsgrad politisch-ökonomischer Programme zur Kooperativenförderung auf seiten der Promotoren zum Zeitpunkt der Gründung. In 44,1 % aller Promotor - Kooperativen hatte das Wissen um institutionelle Förderungsprogramme einen Einfluß auf die Gründungsentscheidung der Promotoren (zum Vergleich: bei Initiatoren waren dies lediglich 33,1 %).

Tabelle 36 verdeutlicht, daß Promotoren sich aufgrund ihres größeren Informationsspektrums eher an regionalen und überregionalen Förderungsprogrammen orientierten. Lokal-verortete Institutionen treten demgegenüber in den Hintergrund, nicht zuletzt auch deshalb, weil ein Großteil der Initiatoren Bürgermeister und Dorfpfarrer sind, so daß diese Institutionen durch die Person des Promotors selbst bereits vertreten sind.

Tabelle 36: Politisch-ökonomische Programme, die die Gründungsentscheidung der Promotoren beeinflussen¹⁾

	n	%
1. INEM	4	19,1
2. IRYDA	3	14,3
3. FNPT	2	9,5
4. Bürgermeisteramt	2	9,5
5. CARITAS	2	9,5
6. Parteien/Gewerkschaften	2	9,5
7. Gran Area	2	9,5
8. SEA	1	4,8
9. Dir. Gral. Coop.	1	4,8
10. Dip. Prov.	1	4,8
11. FECOAN/UCO	1	4,8
	21	100,0

Nennungen und Rangfolge der Programme, bezeichnet nach sie repräsentierenden Institutionen (Nennungen n=21; Mehrfachnennungen aus Kooperativen: n=15/44,1% von 34 Promotor-Kooperativen).

1) Nicht benannt werden; IPIA, PEMARES, Verbände der Viehzüchter und Landwirte, Stiftungen, Junta de Andalucía.

Legende: siehe Anhang

Es ist bezeichnend, daß Verbände und Stiftungen (Ausnahme: Genossenschaftsverband) ebenso wenig wie die "Junta de Andalucía" benannt werden, deren Programme zu sehr auf allgemeine Informations- und Publizitätsbemühungen beschränkt sind. Der PEMARES, der als regionaler Entwicklungsplan auf die Förderung der Meereswirtschaft abgestellt ist, dürfte wohl schon allein deshalb nicht benannt worden sein, da keine der Meereskooperativen von Promotoren gegründet worden ist. IPIA als eine der adäquaten Förderungsinstitutionen wurde auch von den Promotoren, wie schon bei den Initiatoren, nicht benannt, was allerdings wesentlich durch die Tatsache begründet ist, daß diese Institution zum Gründungszeitpunkt der meisten Kooperativen überhaupt noch nicht existierte.

Ist der Zugang zu materiellen Ressourcen für Promotoren offensichtlich vergleichswei-

se leichter, so bereitet demgegenüber die Mobilisierung personeller Ressourcen größere Schwierigkeiten als dies bei den Initiatoren der Fall war. Zur Erinnerung: die Initiatoren, so sahen wir, bildeten die Gründergruppe vornehmlich aus Verwandten, Freunden oder ehemaligen Arbeitskollegen. Diese Disposition entfällt in der Regel für die meisten Promotoren.

Die Promotoren - unterstellt man ihnen einen von ihnen autonom gefaßten Entschluß zu einer Kooperativengründung, wie beispielsweise im Falle des oben beschriebenen Großgrundbesitzers - finden sich diesbezüglich in der unvorteilhaften Lage, innerhalb der Dorfbevölkerung Einzelpersonen oder Gruppen ausmachen zu müssen, die potentiell als Gründungsmitglieder in Frage kommen. Diese müssen prinzipiell drei Bedingungen erfüllen, um überhaupt die Gründung einer Kooperative für den Promotor als sinnvoll und durchführbar erscheinen zu lassen:

1. Sie müssen über ein Mindestmaß an für die beabsichtigte Tätigkeit notwendigen Fertigkeiten und Wissensbeständen verfügen.
2. Sie müssen grundsätzlich zur Gründung einer Kooperative und der Übernahme der damit verbundenen Rechte und Pflichten bereit sein, d.h., es muß von ihrer Seite her eine entsprechende Disposition zur Verantwortungs- und Risikoübernahme bestehen.
3. Die in Frage kommenden Personen bzw. Gruppen sind aufgrund einer diffusen Motivation und/oder eines schwachen Handlungspotentials selbst nicht in der Lage, den Gründungsprozeß einer Kooperative zu vollziehen. Wären sie es, so handelte es sich um Initiatoren, die mit dem vermeintlichen Promotor dann allerhöchstens als einer ihrer Kontaktpersonen in Verbindung träten.

Insbesondere die Punkte 2 und 3 sind für diejenigen Promotoren, die mit der Kooperativengründung eigene Ziele verfolgen, außerordentlich problematisch. Es sei hier nochmals auf das Beispiel des Großgrundbesitzers verwiesen, der gar einen anderen Ort in der Nachbarprovinz suchen mußte, bis schließlich diese Bedingungen erfüllt waren und der Realisierung der Gründungspläne nichts mehr im Wege stand. Prinzipiell gelten diese Bedingungen aber ebenso für alle übrigen Promotorengruppen.

Der Prozeß zur Mobilisierung personeller Ressourcen vollzieht sich in folgender Weise: Klammert man den Fall einer bestehenden Gruppe, die sich aufgrund diffuser Wissensbestände an den Bürgermeister, Pfarrer oder Lokalvertreter anderer Institutionen wendet für die Promotion als Sonderfall aus, da hier in der Regel Initiatoren existieren, so versucht der Promotor, handelt es sich dabei um den Bürgermeister oder Pfarrer, entsprechende Problemgruppen in der Dorfbevölkerung zu lokalisieren und in persönlichen Gesprächen oder öffentlichen Versammlungen die Betroffenen über die Möglichkeit zur Kooperativengründung zu informieren und zu motivieren.

Auch andere Promotoren wählen diesen Weg und oft genug spricht man den Bürgermeister mit dem Vorschlag der Kooperativengründung an und gestaltet dann die Informationsveranstaltungen gemeinsam. Auch der Selektionsprozeß, sofern ihn die Anzahl der interessierten und/oder die beabsichtigten Tätigkeitsanforderungen nötig machen, muß vom Promotor übernommen werden. Dies kann sich u.U. als außerordentlich schwierig erweisen, da formale Qualifikationsnachweise kaum vorhanden sind und der Promotor nicht wie der Initiator einen "natürlichen" Selektionsprozeß über die persönliche Bekanntschaft und über gemeinsame Arbeitserfahrungen vornehmen kann.

Der Promotor muß sich auf die Aussagen der potentiellen Kooperativmitglieder selbst verlassen und seine Entscheidungen treffen. Dabei wird den zu kurz Gekommenen oft die

Mitgliedschaft nicht verwehrt, was auch im Hinblick auf Kredite von Nachteil wäre, da deren Höhe oft nach der Anzahl der Mitglieder bemessen wird (wie beispielsweise beim FNPT), sondern man schließt sie anfänglich von der Partizipation am Produktionsprozeß aus und vertröstet sie auf einen späteren Zeitpunkt nach Überwindung der kritischen Anfangsphase, eine Praxis, die in der einen oder anderen initiierten Kooperative auch vorfindbar ist. Dies dauert oft Jahre, so daß sich die Ausgeschlossenen währenddessen neu orientieren müssen.

Ist die Genossenschaftsgruppe als solche erst einmal gebildet, so vollzieht sich der Gründungsprozeß sowie die Aufnahme der produktiven Tätigkeit aufgrund der besseren Kontaktnetze und des größeren Wissensbestandes des Promotors rascher als bei den Initiator - Kooperativen.

12.4. Initiatoren und Promotoren als Sozialtypen: Eine zusammenfassende Gegenüberstellung

Die Untersuchung bestätigte die Ausgangsthese, daß die Gründung von Produktivgenossenschaften eines besonderen Impulses bedarf, damit es von einer prinzipiellen Bereitschaft zur tatsächlichen Realisierung des Vorhabens kommt. Innerhalb dieses Prozesses unterschieden wir Initiatoren, als Personen, die vor und nach der Gründung Mitglieder der Genossenschaftsgruppe sind und in der Produktivgenossenschaft Leistungsfunktionen übernehmen, von Promotoren, die aus einer der Gruppe und Produktivgenossenschaft gegenüber exogenen Position innovativ und konsultativ wirken. Beide Personenkreise, Initiatoren und Promotoren, umfassen unterschiedliche, sozial geprägte Persönlichkeitstypen mit einer je spezifischen Charakteristik und Motivationslage.

Unter der Einschränkung, daß der Einzelfall jeweils auf der Grundlage seiner sozial-historisch besonderen und lebensgeschichtlich-spezifischen Strukturen analysiert und rekonstruiert werden muß und von daher eine Typenbildung immer eine Verallgemeinerung darstellt, der gegenüber konkrete Erscheinungsformen variieren, können für Initiatoren wie Promotoren einige der zentralen Grundmuster unterschiedlicher Problemlösungsstrategien als Handlungstypen umschrieben werden.

Die Untersuchung ergab, daß alle Initiatoren bei den Kooperativengründungen primär von dem Wunsch nach einem festen Arbeitsplatz oder der Verhinderung eines Verlustes desselben motiviert waren. Die überwiegende Mehrheit unter ihnen orientierte sich bei der Aktivitätswahl der Kooperative strikt an ihren vorangegangenen, eigenen Arbeitserfahrungen. Dem Versuch, eine Stabilität in Beschäftigungsverhältnissen zu erreichen, läuft damit parallel die Intention, bezüglich der Beschäftigungsinhalte der Kooperative eine Kontinuität zu Bekanntem herzustellen. Dies erleichtert zwar eine Risikoeinschätzung und erhöht subjektiv das Handlungspotential der Initiatoren, geht aber objektiv in nicht wenigen Fällen an den Marktbedürfnissen und -möglichkeiten durch schlichte Mißachtung derselben vorbei.

Entsprechend dieser allgemeinen Motivation läßt sich die größte Gruppe der Initiatoren unter dem Handlungstyp des arbeits- oder unternehmerisch orientierten Initiators zusammenfassen. Dieser Typ ist stark ökonomisch bzw. berufsorientiert, verfügt über eine ausreichende Schulbildung (Grundschule) und ging vor der Kooperativengründung Beschäftigungen nach, die eine relativ höhere Qualifikation erforderten bzw. vermittelten als dies z.B. in der Landarbeit der Fall ist.

Die Initiatoren dieser Gruppe sind wenig politisch oder gar apolitisch und es ist bezeichnend für sie, daß sie zur Realisierung des Gründungsvorhabens beschäftigungsbezogene und rein sachbezogene Kontakte den Beziehungen zu Vertretern politischer Organisatio-

nen und Institutionen vorziehen. Obwohl dieser Handlungstyp in allen Aktivitätsbereichen zu finden ist, kann doch eine Konzentration in den Aktivitätsbereichen mit höherem Spezialisierungsgrad, insbesondere in den Kooperativen der Nahrungsmittelproduktion, der industriellen Produktion und des Handwerks nachgewiesen werden.

Eine Sondergruppe dieses Typs bilden die Initiatoren mit weitreichender Emigrationserfahrung. Bei diesen wirkt über die arbeits- und unternehmerisch orientierte Grundhaltung hinaus insbesondere handlungsmotivierend, daß durch die Kooperativengründung die Notwendigkeit einer weiteren oder nochmaligen Emigration, die stark negativ besetzt ist, vermieden und die Rückkehr ins Dorf bei relativer Arbeitsplatz- und Einkommensstabilität ermöglicht werden soll.

Die forschungsleitenden Vermutungen, die Emigranten verfügten über ein in der Emigration erworbenes, spezielles Wissen und ein entsprechend erweitertes Handlungspotential, die sie in besonderer Weise für die Gründung von Kooperativen prädestinierten, konnte von der Untersuchung mit Ausnahme zweier Fälle, in denen der Kompetenzzuwachs allerdings über politische Aktivitäten erzielt wurde, nicht bestätigt werden. Emigration als Erfahrung ist offenbar nicht geeignet, einen von den übrigen arbeits- und unternehmerisch orientierten Initiatoren sich unterscheidenden Handlungstyp zu begründen.

Der zweite, häufig anzutreffende Handlungstyp wird durch den politisch engagierten Initiator umschrieben. Obwohl auch dieser Typ prinzipiell in allen Aktivitätszweigen vorfindbar ist, konzentriert sich sein Vorkommen stark überdurchschnittlich in jenen Tätigkeitsbereichen, in denen die Mehrzahl der Kooperativmitglieder vor der Gründung als "jornalero", als Landarbeiter, tätig war, d.h. konkret auf Land- und Baukooperativen. Die Initiatoren dieses Typs verfügen über eine vergleichsweise geringe Schulbildung (oftmals autodidaktisches Erlernen von Lesen und Schreiben) und haben in weniger spezialisierten Tätigkeiten gearbeitet, eben als "jornalero" in der Landarbeit und/oder als Gelegenheitsarbeiter auf dem Bau.

Es ist in Andalusien gerade die Landarbeit, die auf eine lange Tradition politischen Kampfes in der Konfrontation mit dem Großgrundbesitz zurückblicken kann. Die Initiatoren dieses Handlungstyps sind Menschen, die als politische Aktivisten in Gewerkschaften und Parteien organisiert waren und sind, zur Zeit des Franco-Regimes im Untergrund tätig waren und einen Großteil ihrer Kompetenzen in der permanenten Auseinandersetzung über gerechtere Löhne und Arbeitsbedingungen und die Verteilung von Land erworben haben. Nicht zuletzt aus diesem Grund sehen viele in der Gründung einer Kooperative die Verwirklichung eines politischen Ideals.

Nicht wenige der Initiatoren dieses politisch aktiven Typs bekleiden Ämter im Gemeinderat des Dorfes, woraus sich eine gewisse Überschneidung zum nächstfolgenden Handlungstyp ergibt. Zur Realisierung der Kooperative machen die politisch-engagierten Initiatoren fast ausschließlich von ihren weitreichenden, ebenso über die politische Aktivität entwickelten Beziehungsnetzen Gebrauch und orientieren sich weniger an sachbezogenen Informationsstellen.

Ein weitaus geringerer, aber dennoch nennenswerter Anteil dieses Handlungstyps findet sich auch unter den Initiatoren der Kooperativen der industriellen Produktion. Obwohl durchschnittlich von der Schulbildung auf einem etwas höheren Niveau und in spezialisierten Tätigkeitsbereichen erfahren, unterscheidet sich diese Variante des politisch engagierten Initiators, der mit dem klassischen Arbeiterführer vergleichbar ist, in keinem der wesentlichen Charakteristika von dem hier behandelten Handlungstyp.

Den dritten Handlungstyp möchten wir als den traditionellen Initiator bezeichnen, da hier auffallende Parallelen zu Initiatoren der Genossenschaftsbewegung des 19. Jahrhunderts feststellbar sind. Dieser Handlungstyp, der im übrigen seine Entsprechung in der Gruppe der Promotoren findet, umfaßt jene Pfarrer, Lehrer, Bürgermeister und auch Ge-

meinderäte, Honoratioren des Dorfes also, die aus einer moralisch-ethischen und ethisch-sozialen Grundhaltung heraus die Gründung von Kooperativen unterstützen und in diesen selbst Leistungsfunktionen übernehmen. Dies schließt nicht aus, daß ein Teil dieser Initiatoren vornehmlich an der Realisierung partikularistischer Ziele wie Einkommenszuwachs und Statusgewinn mittels der Kooperativengründung interessiert ist.

Die zahlenmäßig vergleichsweise kleine Gruppe dieses Typs setzt ihre Position und die an sie gebundenen Beziehungsnetze sowie ihr in der Regel weitreichendes Informationsspektrum für die Realisierung des Gründungsvorhabens funktional ein. Bezeichnend für den traditionellen Handlungstyp ist, daß er vor allem in den Gruppen sozial und ökonomisch schwacher "jornaleros" und Gelegenheitsarbeiter der Bauwirtschaft tätig wird, ebenso allerdings auch in Kooperativen der industriellen Produktion anzutreffen ist. Hier findet sich die bereits erwähnte Parallele zu politisch-engagierten Handlungstypen, und es ist nicht auszuschließen, daß beide im einen oder anderen Fall in ein und denselben Initiatoren koinzidieren.

Den vierten und letzten Handlungstyp innerhalb der Initiatoren stellen die jungen, berufsunerfahrenen Gründer der Textil- und Meereskooperativen. Verfügen diese überhaupt über Beschäftigungserfahrungen außerhalb des elterlichen Haushalts, so wurden diese in Bereichen touristischer oder semi-urbaner Dienstleistungsbetriebe erworben. Diesem Defizit steht in der Regel eine weitgehende Schulausbildung gegenüber. Aufgrund fehlender Beziehungs- und Kontaktnetze fällt es dieser Gruppe vergleichsweise schwer, den Akt der Legalisierung sowie Kreditzuweisungen durchzusetzen, ohne dabei in Abhängigkeiten von an Privatinteressen orientierten Zwischenhändlern, Unternehmern etc. zu geraten. Diesem Beziehungsdefizit wird mit aktiven Strategien der Informationssuche und Risikobereitschaft entgegengetreten, was durch den Umstand, noch bei den Eltern zu wohnen und noch keine eigene Familie versorgen zu müssen, außerordentlich begünstigt ist.

Insgesamt geringer an der Gesamtzahl der untersuchten Kooperativen ist jener Teil, der von Promotoren, also von extern der Kooperative gegenüberstehenden Personen ohne Leistungsfunktionsübernahme, gegründet wurde. Innerhalb der Gruppe der Promotoren, die sich in der Mehrheit auf die Gründung von Textilkooperativen konzentrierten (61,8 % aller promovierten Kooperativen sind der Textilbranche zugehörig), lassen sich drei Handlungstypen unterscheiden, die von ihrer Struktur her auch in den übrigen Beschäftigungsbereichen nicht variieren.

Der erste dieser Promotorentypen entspricht der innerhalb der Gruppe der Initiatoren als traditioneller Handlungstyp bezeichneten Handlungsstruktur in vollem Umfang. Auch unter den Promotoren finden sich Bürgermeister, Lehrer und Pfarrer, die sich um die Gründung einer Kooperative bemühen, ohne allerdings in die Geschicke der Kooperative selbst einzugreifen. Obwohl es auf den jeweiligen Einzelfall ankommt, läßt dieses engagierte Disengagement in einigen Fällen auf prestigegewinnmotivierte Unternehmungen schließen, bewahrt aber andererseits die Autonomie der kooperativen Gruppe in vollem Umfang. Die Realisierung des Gründungsvorgangs sowie der Anfangsinvestitionen ist aufgrund gut funktionierender, institutionalisierter Beziehungsnetze weniger problematisch, als in vielen der Initiator-Kooperativen.

Der zweite Handlungstyp umfaßt primär an individueller Gewinnmaximierung orientierte Unternehmer und Zwischenhändler. Über die Gründung von Kooperativen wird insbesondere in der Textilbranche der Versuch unternommen, das traditionelle Heimarbeitersystem auf ganze Gruppen zu übertragen, ohne dabei an den Beschäftigungsbedingungen im wesentlichen etwas zu verändern. Dieser Handlungstyp zeichnet sich durch ein strikt rational an ökonomischen Zielen ausgerichtetes Verhalten aus, so daß sich ihr Engagement für die Kooperativen einzig auf der Grundlage eines Kosten-Nutzen-Kalküls

entscheidet und, bei entsprechend negativen Resultaten, ebenso rasch als Aktivitätsfeld des Promotors verschwindet. Die Realisierung des Gründungsvorhabens ist aufgrund weitreichender, adäquater Kontaktnetze im Hinblick auf materielle Ressourcen problemlos, indessen gestaltet sich die Bildung einer kooperativen Gruppe aufgrund der Unbekanntheit potentieller Mitglieder und der sozialmilieuspezifischen Heterogenität zwischen Promotor und Mitgliedschaft im Einzelfall als schwierig.

Die Mitglieder der letzten und kleinsten Gruppe dürften als Promotoren den wohl effizientesten Handlungstyp darstellen. Es handelt sich hierbei um Vertreter kooperativenfördernder, regionaler Institutionen, die eine Lokalvertretung im Dorf bekleiden. Ihre Motivation ist ähnlich wie bei den traditionellen Handlungstypen ethisch-moralisch bzw. sozial-ethisch und die Promotion geschieht auf der Grundlage freiwilliger Hilfe, da bislang in Andalusien keine von Amts wegen eingesetzten Animateure zur Kooperativengründung existieren.

Dieser Promotorentyp hat aufgrund seiner Position nicht nur direkte Verbindungen zu den die materiellen Ressourcen bereitstellenden Institutionen, sondern verfügt darüberhinaus über die benötigten problemadäquaten Informationen. Diese Gruppe von Spezialisten kann im Hinblick auf die kooperative Gruppe deren Leistungspotential einschätzen, wo nötig entsprechende Weiterbildungskurse vermitteln und orientiert sich mehr als die übrigen Gruppen an Markt- und Viabilitätsstudien.

Aufgrund einer eher universalistisch ausgerichteten Handlungsorientierung verfolgen diese mit der Gründung einer Kooperative in der Regel keine partikularistischen Interessen und stehen den Kooperativen zu Sachproblemen zur Verfügung, bewahren aber deren Autonomie weitgehend. Ist der Gründungsprozeß vollendet und sind die ersten kritischen Jahre überwunden, ziehen sich diese Promotoren völlig aus den Kooperativenangelegenheiten zurück.

Als Fazit ist festzuhalten, daß es in Andalusien teilweise sehr unterschiedliche Wege zu einer Kooperativengründung gibt, die zwar jeder auf seine Weise zum gewünschten Ziel führen, jeweils aber mit unterschiedlichen Problemen behaftet sind. Die größten Hindernisse zur Kooperativengründung dürfte wohl in der mangelnden Ausbildung der Initiatoren und Mitglieder sowie einer Nichtverfügbarkeit adäquater Informationen und Kontaktnetze begründet sein. Aus diesem Grunde werden für bestimmte Sektoren traditionelle oder politisch-engagierte Initiatoren sowie die Promotoren insgesamt wichtig, was diesen seinerseits die Möglichkeit zur Verfolgung partikularistischer Interessen eröffnet. Eine Ausnahme stellen demgegenüber die Vertreter Kooperativen fördernder Institutionen dar, die auf der Basis von adäquatem Engagement und gleichzeitiger Neutralität, solange nötig, sachdienliche Hilfe leisten. Es wäre für die andalusische Situation wünschenswert, wenn diese Art der Promotion nicht lediglich auf die Privatinitiative der entsprechenden Personen beschränkt bliebe, sondern durch den Einsatz von speziell geschulten Animatoren im Rahmen eines regionalen Förderungsprogramms stärkere Unterstützung fände.

III. AUTONOMIE UND KONKURRENZ: EXTERNE UND INTERNE PROZESSE DES KOOPERATIVISTISCHEN KOLLEKTIVS

13. Externe Zwänge: Konkurrenz und Kooperation

Arbeiterkooperativen als die dominante Form der Selbsthilfeorganisation zur Verbesserung der eigenen Arbeitssituation in Andalusien bewegen sich in einem Feld, das durch verschiedene Faktoren bestimmt ist, die außerhalb der Kontrolle dieser Arbeiterkooperativen liegen. Diese Faktoren lassen sich auf zwei dominante Varianten reduzieren: die politisch-formalen Bedingungen und die ökonomischen Bedingungen. Zu beiden Bedingungen ist in den vorangegangenen Kapiteln schon etliches festgestellt worden, soweit es auf einer Makroebene die allgemeine Lage kennzeichnet. Diese Bedingungen wirken sich auf die Arbeiterkooperativen als Restriktionen aus, die ihre Handlungsmöglichkeiten bestimmen bzw. die Handlungsspielräume nachhaltig einschränken.

In formaler Hinsicht sind - wie erläutert - besonders die Rechtsform der Kooperative und die damit verbundenen Implikationen entscheidend. In ökonomischer Hinsicht sind es in erster Linie Bedingungen, die sich aus dem Zwang ergeben, sich in einer Ökonomie bewähren zu müssen, die durch Marktgesetzmäßigkeiten bestimmt ist. Dieser Zwang ist wörtlich zu nehmen, denn die entsprechenden Bestimmungen der spanischen Verfassung von 1978 sind in dieser Hinsicht eindeutig: der Art. 38 legt fest: "Es wird die Unternehmensfreiheit im Rahmen der Marktwirtschaft anerkannt. Die öffentlichen Gewalten gewährleisten und schützen ihre Ausübung und die Verteidigung der Produktivität, entsprechend den Erfordernissen der Wirtschaft im allgemeinen, und ggf., der Planung".

Durch diese Vorgaben sind die Arbeitergenossenschaften von vornherein in einem doppelten Sinne der Gesetzmäßigkeit der Konkurrenz unterworfen: zum einen der Konkurrenz, die sich darüber herstellt, daß die potentiellen bzw. aktuellen Mitglieder als Anbieter der gleichen Ware Arbeitskraft auf dem Arbeitsmarkt auftreten, und von daher - wie die Überlegungen zum Phänomen der Arbeitslosigkeit in Andalusien gezeigt haben - sich stets in einem manifesten oder latenten antagonistischen Verhältnis zueinander befinden müssen. Zum anderen sind Arbeiterkooperativen den Gesetzmäßigkeiten der Konkurrenz unterworfen, die sich über die Notwendigkeit herstellt, ihre Produkte bzw. Dienstleistungen auf dem Warenmarkt absetzen zu müssen, um sich ein hinreichendes Einkommen zu sichern.

Diese doppelte Konkurrenz ist freilich nicht widerspruchsfrei. Die Konkurrenz der aktuellen oder potentiellen Genossenschaftsmitglieder soll schon von der normativen Regelung der Genossenschaftsorganisation her innerhalb der Kooperative als aufgehoben gelten. Die Konkurrenz der kooperativen Produkte auf dem Warenmarkt soll dadurch zumindest abgemildert werden, daß den Arbeitergenossenschaften institutionell gewisse Erleichterungen zugestanden werden, die sich besonders auf die Herstellung bzw. die Erhaltung der Produktionsvoraussetzungen beziehen. Sie nehmen in erster Linie die Gestalt von bevorzugter Behandlung bei der Gewährung von Krediten bzw. Subventionen an, u.U. auch die Möglichkeit, bestimmte Beratungs- und Förderungschancen wahrzunehmen. Diese Erleichterungen auf dem Feld der marktbedingten Konkurrenz sind freilich relativ, weil durchaus auch privaten Unternehmen nichtgenossenschaftlichen Charakters in Andalusien und in Spanien allgemein direkte und indirekte Subventionen zuteil geworden sind.

Im folgenden geht es also darum herauszuarbeiten, wie sich diese externen Zwänge in ihrer Widersprüchlichkeit in den Arbeiterkooperativen, die hier untersucht worden sind,

auswirken, hinsichtlich ihres jeweiligen branchenspezifischen Geldbedarfs, seiner Dekkungsweisen und auch der Folgen, die diese verschiedenen Aspekte in ihrer Kombination für diese Lage der Arbeiterkooperativen in der Konkurrenz haben.

Hintergrund für die Problematik der Geldbeschaffung zwecks Produktion und Bewährung auf dem Markt seitens der Kooperativen, ist ihr Bedarf an Finanzierung. Nun kann dieser Finanzbedarf allgemein nur äußerst schwer abgeschätzt werden, da die partikularen Bedingungen sehr unterschiedlich sind. Es sind daher nur sehr grobe Vermutungen möglich, die sich auf einige Indikatoren stützen, die im wesentlichen mit den Merkmalen der einzelnen konkreten Aktivität verbunden sind und dementsprechend Auswirkungen auf die tatsächlich vorhandenen materialen Ressourcen der Kooperativen haben. Die statistischen Verzerrungen, die bei den verschiedenen konkreten Aktivitäten durch die z.T. sehr geringe Fallzahl notwendig eintreten, erschweren solche Folgerungen natürlich zusätzlich - bestenfalls sind also informierte Schätzungen denkbar.

So ist bei den *Landkooperativen* die Beurteilung dadurch relativiert, daß eine entscheidende Ressource, die erhebliche Finanzmittel bindet, für sie allein kennzeichnend ist: Land. Wir haben genauere Angaben von einigen der insgesamt 31 Landkooperativen, von denen manche Land weder besitzen noch bisher pachten konnten. Immerhin weisen 17 Kooperativen Landbesitz auf, im Schnitt ca. 106,8 ha. Allerdings sind die Bandbreiten extrem, denn der kleinste Landbesitz einer Kooperative beträgt 1 ha, der größte Einzelfall zählt nicht weniger als 342 ha. Welche Aufwendungen Kooperativen dafür entstehen, ist nicht zu beurteilen, denn das hängt von vielerlei Faktoren ab: ob es bewässertes oder nichtbewässertes Land ist, wo die Landstücke gelegen sind, wie hoch das lokale Preisniveau ist, ob die Kooperativen über eine IRYDA-Ausschreibung zu diesem Land gekommen sind oder ob es auf dem privaten Bodenmarkt erstanden wurde, etc.

Es steht zu vermuten, daß dadurch erhebliche Mittel gebunden werden, auch wenn nur 14 Kooperativen bewässertes Land besitzen, durchschnittlich ca. 67,7 ha. 10 Kooperativen haben zusätzlich, z.T. auch ausschließlich, nicht-bewässerten Boden in Besitz, im Schnitt 86,9 ha. Eine weitere finanzielle Belastung der Kooperativen tritt durch die Pacht von zusätzlichem Boden ein, wenn auch diese Belastung sehr viel geringer einzuschätzen ist, da sich die erforderlichen Aufwendungen über lange Zeiträume verteilen. 15 Kooperativen konnten von dieser Möglichkeit Gebrauch machen, wobei hier das nicht-bewässerte Land vom Umfang her weit überwiegt.

Im Durchschnitt haben 12 Kooperativen 100,3 ha nicht-bewässertes Land gepachtet, den Extremfall bildet die Pacht von sogar 366 ha. Demgegenüber haben nur 9 Kooperativen bewässerten Boden pachten können, im Schnitt 38,4 ha, mit einem Spitzenwert von 99 ha. Durch diese unterschiedliche Gewichtung wird zweierlei deutlich. Zum einen sind Landkooperativen durchgängig eher auf nicht-bewässertes Land angewiesen (bei eigenem Land im Verhältnis 5:4 zu bewässertem Land, bei gepachtetem Land sogar im Verhältnis 2,5: 1); zum anderen ist die Zupacht von Land ein wichtiges Produktionserfordernis, weil das eigene Land nicht ausreicht.

Zusätzlich benötigen Landkooperativen erhebliche Mittel, um die notwendige maschinelle Ausstattung anzuschaffen, auch wenn sie - wie übrigens in den meisten anderen Fällen auch - entweder gebraucht gekauft wird oder man sich mit einer Minimalausstattung je nach den gegebenen Verhältnissen bescheidet. Hier verfügen wir über Angaben von 27 Kooperativen, die im Durchschnitt Maschinen im Wert von 5,5 Mio. Pts. (ca. 82.500 DM)⁶⁸⁾ besitzen. Freilich auch hier mit erheblichen Ausstattungsschwankungen, die aber nicht verallgemeinert werden können, da eine Vielfalt von Faktoren die Adäquanz oder Nicht-Adäquanz der Ausstattung beeinflussen.

Bei anderen Aktivitäten lassen die unterschiedlichen Mittelwerte der Angaben zum Maschinenwert nur vorsichtige Rückschlüsse darauf zu, wie groß die Kapitalintensität der

Aktivität und damit der Finanzbedarf dieser jeweiligen Genossenschaften ist. Mit 11,4 Mio. Pts. ist dabei der Bedarf der *Textilkooperativen* durchaus als relativ hoch anzusehen, wobei vor allem die Anschaffung der verschiedenen Textilmaschinen entscheidend ist. Interessanter ist allerdings der *Bausektor*, da hier bei ausreichender Anzahl von Fällen deutlich erkennbar ist, daß die 9 Kooperativen mit Baumaterialproduktion bei weitem den größten Finanzbedarf haben (ein Schnitt von 24,5 Mio. Pts.), während die 28 Maurerkooperativen mit einem durchschnittlichen Maschinenwert von 4,7 Mio. Pts. eine ausgesprochen "billige" Aktivität ausüben. Die 16 Ziegeleien sind - allein schon von den Kosten der Brennöfen und der Förderanlagen her - ebenfalls wesentlich aufwendiger und weisen einen durchschnittlichen Wert von 17,8 Mio. Pts. auf, bleiben damit aber deutlich hinter den Baumaterialkooperativen zurück.

Eine Information ist bei den *Nahrungsmittel verarbeitenden Kooperativen* auch den Angaben zu 9 Wurstfabrik-Kooperativen und den 12 Bäckerei-Kooperativen zu entnehmen. Beide Branchen weisen einen mittleren Finanzbedarf auf (je ca. 10 Mio. bzw. 7,8 Mio. Pts.), der sie zwischen die Land- und die Textilkoooperativen situiert. Charakteristischerweise liegen die Angaben zum Maschinenwert bei den *Kooperativen mit industrieller Produktion* sehr viel höher, wobei die Fallzahlen vor allem für die 6 Verpackungsmaterial herstellenden Kooperativen (19,2 Mio. Pts.) und auch für die 21 Möbelkooperativen (16,8 Mio. Pts.) Rückschlüsse auf einen aktivitätsspezifisch erheblich größeren Bedarf an eigenen und fremden Geldmitteln zulassen, der sich insbesondere aus der aufwendigeren maschinellen Ausstattung ergibt, die für Produktionszwecke notwendig ist. Alle anderen Branchen weisen kaum hinreichende Datensituationen auf, wenn man von den 10 Schlossereien (7,2 Mio. Pts.) und evtl. auch den 5 Lederverarbeitungs-Kooperativen (2,8 Mio. Pts.) absteht, deren Angaben zum Maschinenwert deutlich werden lassen, daß die *Handwerkskooperativen* insgesamt ein z.T. beträchtlich niedrigeres Finanzvolumen investieren müssen und dementsprechend auch als potentielle Kreditnehmer geschäftsmäßig weniger interessant sind.

13.1. Binnenfinanzierung der Kooperativen

13.1.1. Allgemeine Situation: Pflicht- und freiwillige Beiträge der Mitglieder

Insgesamt haben von 214 Kooperativen nur 192 überhaupt Beiträge von Mitgliedern (Pflicht- und/oder freiwillige Beiträge) aufzuweisen, d.h. 89,7 % der Grundgesamtheit. 22 Kooperativen haben keinerlei Eigenmittel aufbringen können (10,3 %). 190 Kooperativen haben Pflichtbeiträge von Mitgliedern aufzuweisen (88,8 %), wobei über alle Aktivitäten hinweg der durchschnittliche Einzelbeitrag pro Mitglied 125.684 Pts. beträgt.

Die häufigsten Beiträge liegen allerdings unter diesem durchschnittlichen Einzelbeitrag: der häufigste Pflichtbeitrag liegt bei 100.000 Pts. (ca. 1.500 DM) (20 Fälle, 10,5 %), der zweithäufigste Einzelbeitrag liegt bei genau der Hälfte (50.000 Pts. bei 19 Fällen, 10,0 %). Gelegentlich (3 Fälle) liegen auch Einzelbeiträge vor, die keinerlei Grundfinanzierung für irgendeine Form von Aktivität bilden können, sondern höchstens die anfallenden Verwaltungsgebühren bei der Registrierung der Kooperative finanzieren helfen (3 Fälle mit Einzelbeiträgen von 2.000 Pts.).

Der relativ hohe Durchschnitt der Einzelbeiträge kommt im wesentlichen zustande durch einen verzerrenden Einzelfall, in dem der Pflichtbeitrag pro Mitglied bei 1 Mio. Pts. liegt. Mehr als 75 % aller Kooperativen liegen mit der Einzelpflichtbeitragshöhe unter dem errechneten Durchschnitt, und mehr als 50 % aller Kooperativen erreichen gerade eine Einzelbeitragshöhe pro Mitglied von 50.000 Pts. Läßt man die zwei am stärksten das

Gesamtbild verzerrende Fälle weg, in denen Einzelbeiträge von jeweils 1 Mio. Pts., bzw. 850.000 Pts. pro Mitglied zu verzeichnen sind, so ergibt sich ein durchschnittlicher Pflicht-Einzelbeitrag pro Mitglied bei insgesamt 188 Kooperativen von 107.606 Pts. Auch dann liegen noch 72 % dieser Kooperativen unterhalb dieses "bereinigten" Einzelbeitragsdurchschnitts.

Entsprechend schwanken auch die Gesamtsummen der Pflichtbeiträge aller Mitglieder bei den genannten 190 Kooperativen: Der höchsten Gesamtsumme von 44 Mio. Pts., die in einem Fall erreicht wird, stehen die niedrigste Gesamtsumme der Pflichtbeiträge aller Mitglieder von 100.000 Pts. gegenüber, die immerhin in 24 Fällen (12,6 % der Gesamtheit) gegeben ist. Mehr als die Hälfte aller Kooperativen (53,2 %) erreichen gerade eine Gesamtsumme von 1 Mio. Pts. bei den Mitgliederpflichtbeiträgen. Über alle Aktivitäten hinweg beträgt die durchschnittliche Gesamtsumme der Pflichtbeiträge der Mitglieder 2,922 Mio. Pts. Versucht man auch hier eine Bereinigung durch Außer Acht Lassen der beiden höchsten Werte, die von 2 Kooperativen mit je 43,7 Mio. und 44 Mio. Pts. Gesamtsumme der Mitgliederpflichtbeiträge gebildet werden, so ergibt sich freilich wiederum ein realistischeres Bild: von dieser neuen Gesamtheit von 188 Kooperativen wird eine durchschnittliche Beitragsgesamtsumme von 2,437 Mio. Pts. erreicht und das bedeutet, daß immerhin 68,4 % aller 190 Kooperativen unterhalb dieses "bereinigten" Durchschnitts zu liegen kommen.

Angesichts dieser relativ schwachen Eigenkapitalausstattung aus Pflichtbeiträgen, verwundern auch die allgemein schlechten Verhältnisse bei den freiwilligen Beiträgen nicht. Insgesamt weisen überhaupt nur 52 der 214 Kooperativen freiwillige Beitragszahlungen auf (24,3 %). In nahezu der Hälfte aller Fälle (48,1 %) erreichen die freiwilligen Einzelbeiträge gerade 100.000 Pts., in zwei Fällen werden sogar nur 5.000 Pts. freiwillig eingezahlt. Auch ist folglich die relativ hohe durchschnittliche freiwillige Einzelbeitragssumme von 241.769 Pts. das Ergebnis der verzerrenden Wirkung eines besonders krassen Einzelfalles, in dem die freiwillige Zahlung die Höhe von 2 Mio. Pts. erreicht. Auch hier empfiehlt es sich folglich, die Situation ohne die verzerrenden Spitzenwerte zu betrachten.

Sieht man ab von 3 Kooperativen, in denen die freiwilligen Einzelbeiträge der Mitglieder die Spitzenwerte von einmal 2 Mio. Pts. und zweimal je 1 Mio. Pts. erreichen, dann ergibt sich für nunmehr 49 Kooperativen ein "bereinigter" durchschnittlicher freiwilliger Einzelbeitrag pro Mitglied von 164.646 Ptas (ca. 2.500 DM). Über 60 % aller Kooperativen erreichen diesen durchschnittlichen freiwilligen Einzelbeitrag nicht.

Die Gesamtsummen der freiwilligen Beiträge bei den 52 Kooperativen ergeben entsprechend weit auseinanderklaffende Ergebnisse, denn der höchsten Gesamtsumme von 51,2 Mio. Pts. in einem Fall stehen immerhin 4 Kooperativen gegenüber, in denen auf freiwilliger Zahlungsbasis nur 100.000 Pts. erreicht worden sind. Der Durchschnitt der Summe von freiwilligen Beitragszahlungen liegt bei 6,8 Mio. Pts., dabei liegen allerdings über 70 % dieser Kooperativen unter 6 Mio. Pts. und die Hälfte von ihnen bei 2,8 Mio. Pts. und darunter. Nur 12 Kooperativen (23,1 %) haben über freiwillige Zahlungen eine Eigenkapitalbasis von 10 Mio. Pts. und mehr erreichen können. Werden bei diesen Gesamtsummen freiwilliger Mitgliederbeiträge die 2 besonders verzerrenden Spitzenwerte (1 Kooperative mit 42,3 Mio. und eine mit 51,2 Mio. Pts.) vernachlässigt, so beträgt der realistischere Durchschnitt der Gesamtsumme freiwilliger Mitgliederbeiträge pro Kooperative 5,206 Mio. Pts., nunmehr berechnet auf 50 Fälle. Bezogen auf die Gesamtheit der 52 Kooperativen mit freiwilligen Beiträgen, so liegen wiederum nahezu 70 % der Kooperativen unterhalb dieser bereinigten Durchschnittssumme.

Genauere Informationen hinsichtlich der Binnenfinanzierung der Kooperativen liefert die Betrachtung vor dem Hintergrund der allgemeinen Aktivitätszweige. Hier nehmen hinsichtlich der Höhe der Pflichtbeiträge pro Mitglied die drei Aktivitätsbereiche der

industriellen Produktion mit ca. 183.000 Pts., der Landkooperativen mit 179.000 Pts. und der Nahrungsmittelverarbeitung mit 175.000 Pts. als durchschnittliche Höhe der Pflichtbeiträge/Mitglied die Spitzenposition ein. Dabei fällt auf, daß die jeweils niedrigsten Pflichtbeiträge mit 2 - 6.000 Pts. pro Mitglied - recht nahe beieinander liegen bei den 3 Aktivitätsbereichen, während das Gesamtbild der Landkooperativen durch einen Fall mit einem Pflichtbeitrag/Mitglied von 1 Mio. Pts. doch deutlich nach oben verzerrt wird.

Demgegenüber weisen die beiden anderen Bereiche mit Spitzenbeiträgen von 850.000 Pts. (Nahrungsmittelproduktion) und 650.000 Pts. (industrielle Produktion) deutlich größere Konsistenz auf. Bemerkenswert ist, daß die am häufigsten genannten Einzelpflichtbeiträge in allen drei Bereichen 100.000 Pts. betragen, womit ebenfalls deren innere Affinität deutlich wird. Grund für diese relativ hohen Pflichtmitgliederbeiträge sind die mit diesen Aktivitäten zumeist verbundenen höheren Aufwendungen für die Beschaffung von Arbeitsmitteln, Maschinen, etc., bzw. für den Kauf oder die Pacht von Grund und Boden. Mittlere Positionen nehmen die 3 Branchen der Baukooperativen (ca. 115.000 Pts.) sowie Kooperativen mit anderen Aktivitäten (ebenfalls ca. 115.000 Pts.) und schließlich die Handwerks-, Metallbearbeitungs- und Keramikkooperativen (ca. 180.000 Pts.) ein. Die beiden letzteren Gruppen sind zu heterogen. Ein schlüssiges Urteil ist daher kaum möglich, während die Baukooperativen offenkundig dadurch beeinflußt sind, daß bei Maurerkooperativen - im Gegensatz zu den Baumaterialienkooperativen, bzw. Ziegeleien - die Investitionsbedürfnisse nicht allzu hoch sind. Ein Detailvergleich hinsichtlich der konkreten Aktivitäten dürfte hier genaueren Aufschluß geben. Das Schlußlicht bilden die Meereskooperativen (43.000 Pts. Pflichtmitgliederbeitrag) und die Textilkooperativen; beides Aktivitäten, die jeweils eigene technische Merkmale aufweisen, gemeinsam aber die relative Jugend ihrer Mitglieder haben, die kaum höhere Beiträge aufzubringen in der Lage sind, bzw. - im Falle der Textilkooperativen - sehr viele weibliche Mitglieder haben, was sich mit der auf transitorische Zugehörigkeit angelegten Mitgliedschaft (oft nur bis zur Heirat) kombiniert, und so die niedrigen Beiträge erklärt.

Vergleicht man die durchschnittlichen Gesamtsummen der Mitgliederpflichtbeiträge hinsichtlich der größeren Aktivitätsbereiche, so verschieben sich die Gewichtungen geringfügig. Die Spitzenpositionen werden wiederum von den drei oben genannten Aktivitätsbereichen eingenommen: Nahrungsmittelproduktion (3,83 Mio. Pts.), Industrieproduktion (3,79 Mio. Pts.) und Landkooperativen (3,5 Mio. Pts.). Auch hier wird die relativ große Konsistenz der beiden zuerst genannten Aktivitätsbereiche deutlich, denn die in diesen am häufigsten vorzufindenden Summen der Pflichtmitgliederbeiträge liegen sehr nahe beieinander (0,6/0,7 Mio. Pts.), während demgegenüber bei den Landkooperativen die am häufigsten genannte Gesamtsumme der Mitgliederpflichtbeiträge (0,1 Mio. Pts.) gleichzeitig auch die niedrigste Gesamtsumme ist, ein deutlicher Hinweis auf die verzerrende Wirkung, die von dem einen Fall einer Landkooperative ausgeht, die 44 Mio. Pts. als Summe aller Mitgliederpflichtbeiträge angibt.

Eine besondere Stellung nehmen in diesem Zusammenhang die Textilkooperativen ein, die eine durchschnittliche Gesamtsumme bei Pflichtmitgliederbeiträgen von ca. 3,01 Mio. Pts. aufweisen, was angesichts der oben erwähnten Merkmale hinsichtlich der durchschnittlichen Einzelmitgliederbeiträge erstaunen mag. Der Grund dafür ist in der relativ großen Anzahl von Kooperativenmitglieder zu suchen, die für eine deutliche Steigerung in den Summenverhältnissen sorgen, was seinerseits verursacht ist durch die besonderen Merkmale in dieser Aktivität (junge, unverheiratete Frauen und manufaktuelle Produktion mit Akkordarbeit). Baukooperativen (2,3 Mio. Pts.) und Handwerks- und Kunsthandwerkskooperativen (1,72 Mio. Pts.) liegen auch hier recht nahe beieinander, wiederum dicht gefolgt von der heterogenen Gruppe der Kooperativen mit anderen, nicht spezifizierten Aktivitäten (1,11 Mio.), bei der allerdings eine Verzerrung eintritt durch den

Fall einer Kooperative mit einer Gesamtsumme von Pflichtmitgliederbeiträgen von 4,5 Mio. Pts. Das Schlußlicht bildet hier - durchaus konsistent mit dem Gesamtbild - die Gruppe der Meereskooperativen, die als durchschnittliche Gesamtsumme der Pflichtmitgliederbeiträge lediglich 0,77 Mio. Pts. erreichen und damit genau die oben erwähnte sehr geringe finanzielle Potenz der jugendlichen Mitglieder reflektieren.

Bei einem Vergleich der Gesamtsummen der Pflichtmitgliederbeiträge über alle Aktivitätsgruppen hinweg, fällt auch auf - darauf wäre abschließend noch hinzuweisen -, daß sehr oft die am häufigsten genannten Gesamtsummen zusammenfallen mit den niedrigsten genannten Gesamtsummen. Das deutet auf eine doch sehr schwache Finanzierungskraft der Kooperativen aus Eigenmitteln hin, wobei diese Kombination (als Identität oder Fast-Identität) auftritt bei den Landkooperativen, den Textilkooperativen, den Baukooperativen, Handwerks- und Kunsthandwerkskooperativen, Meereskooperativen, und den Kooperativen anderer Aktivitäten. Eine Ausnahme bilden lediglich die Aktivitätsgruppen der industriellen Produktion und der Nahrungsmittelproduktion, bei denen die deutlichen Differenzen zwischen häufigster Nennung und niedrigster Gesamtsumme der Pflichtmitgliederbeiträge (ca. 0,5 Mio. Pts.) die Notwendigkeit einer doch beträchtlichen Mindestausstattung mit Maschinen und anderen Produktionsmitteln widerspiegeln. Daß die Landkooperativen aus dieser Korrelation herausfallen, liegt wohl daran, daß gerade bei diesen das Gefälle zwischen gesicherter und äußerst prekärer Situation besonders ausgeprägt ist, wie sich noch bei näherer Betrachtung deren finanzieller Lage zeigen wird. Schließlich muß auch erwähnt werden, daß die Nennung der Mitgliederpflichtbeiträge insgesamt mit Vorsicht zu beurteilen ist, da in vielen Fällen diese Pflichtbeiträge über nichtbezahlte Arbeitsstunden eingebracht werden, und nicht in Form von Bareinzahlungen, und so die Rolle von externen Ressourcen, die diese unbezahlten Arbeitsstunden erst möglich machen, offenkundig wird. Auch auf diesen Punkt wird noch näher einzugehen sein.

13.1.2. Besonderheiten der Binnenfinanzierung in einzelnen Branchen

Die besonderen Merkmale der Binnenfinanzierung der Kooperativen werden deutlicher bei genauerer Betrachtung der konkreten Aktivitäten und einzelner Fälle, die diese Eigentümlichkeiten hervortreten lassen. Die konkreten Aktivitäten sind z.T. identisch mit den allgemeinen Aktivitätsbereichen. So vor allem bei den beiden bedeutenden Fällen der *Landkooperativen* und der *Textilkooperativen*, wodurch bei der Analyse der Besonderheiten hier noch keine weiteren Aufschlüsse gewonnen werden können.

Bemerkenswert ist allenfalls die Frage, inwieweit die relativ hohen Gesamtsummen der Mitgliederpflichtbeiträge bei Textil- und Landkooperativen durch höhere Mitgliederzahlen bedingt sind. Leider kann nur auf die Zahl aktiver Mitglieder zurückgegriffen werden, weil bei den Angaben über allgemeine Mitgliedschaft in einer Kooperative nicht auszuschießen ist, daß eine größere Zahl bloß nomineller Mitglieder mitgenannt worden ist, lediglich um rechtlichen Vorschriften z.B. zur bevorzugten Kreditgewährung zu genügen, oder auch unter Einschluß von Anwartschaften auf formale und aktive Mitgliedschaft.

Zahlreiche Landkooperativen weisen relativ niedrige aktive Mitgliederzahlen auf, nur eine einzige hat 80 aktive Mitglieder, alle anderen haben nur 25 oder weniger, manche sogar weniger als die gesetzlich vorgeschriebene Mindestanzahl von Mitgliedern. Vor diesem Hintergrund sind die Summen, die an Pflichtmitgliederbeiträgen aufgebracht worden sind, doch als recht beachtlich einzuschätzen, auch wenn der eine besondere Fall einer Gesamtsumme von 44 Mio. Pts. außer acht gelassen wird. Das gilt ungeachtet der bereits erwähnten Tatsache, daß diese Beiträge häufig mit unbezahlten Arbeitsstunden

eingbracht worden sind, denn diese müssen ja auch in irgendeiner Weise finanziert werden.

Im Vergleich dazu sind die Mitgliederzahlen von Textilkooperativen durchweg viel höher. Es gibt keine Textilkooperative mit weniger als 10 aktiven Mitgliedern, die meisten weisen zwischen 20 und 44 Mitgliedern auf (24 Kooperativen; 60 %), einige (6 Kooperativen; 15 %) sogar 80 und mehr aktive Mitglieder, 3 Fälle verzeichnen jeweils 210, 230 und 260 aktive Mitglieder in der Kooperative. Setzt man diese Zahlen in Bezug einerseits zu den verhältnismäßig niedrigen Einzelpflichtbeiträgen in den Textilkooperativen und andererseits zu den relativ hohen Durchschnittssummen der gesamten Mitgliederpflichtbeiträge, so ist offenkundig, daß diese fast ausschließlich über die hohen Zahlen an aktiven Mitgliedern zustande kommen. Letztere sind vorwiegend bestimmt durch die besonderen Merkmale der Textilkooperativen hinsichtlich der Genese der Aktivität, der sozialen Merkmale der Mitgliedschaft und der Absatzmärkte der Produkte und ihre Verkaufsweise über Großabnehmer. Auf diesen Aspekt wird noch gesondert einzugehen sein.

Verbleibt man zunächst bei der Betrachtung einzelner konkreter Aktivitäten im Vergleich zu den allgemeinen Aktivitätsbereichen, so ist bei der Gruppe der *Baukooperativen* bemerkenswert, daß die Durchschnitte der einzelnen Pflichtbeiträge sehr stark voneinander abweichen: die Maurerkooperativen benötigen in der Regel relativ wenig Material- und Werkzeugausstattung, kaum eigene Lager- oder Fertigungsgebäude und sind zumeist in ihrer Tätigkeit hochgradig mobil, weshalb auch die Pflichtbeiträge im Schnitt ca. 58.000 Pts. betragen. Einzelfälle, wie eine Kooperative, die Einzelpflichtmitgliedsbeiträge von 450.000 Pts., aufweist, sind sehr seltene Ausnahmen. Meist liegen die Beiträge unter 60.000 Pts.

Demgegenüber sind die Kooperativen für Baumaterialien eher durch sehr hohe Pflichtmitgliedsbeiträge ausgezeichnet (der Durchschnitt liegt über 304.000 Pts.). Entsprechend hoch ist auch der Durchschnitt der Gesamtsummen dieser Pflichtbeiträge, 4,8 Mio. Pts. Nicht weniger als 3 von insgesamt 8 Baumaterialkooperativen weisen den höchsten Pflichtbeitrag pro Mitglied von 600.000 Pts. auf, und nur eine einzige dieser Kooperativen liegt mit diesem Pflichtbeitrag unter 60.000 Pts.

Im Vergleich dazu ist die Durchschnittssumme der Pflichtmitgliederbeiträge bei den Maurerkooperativen viel bescheidener: mit 1,59 Mio. Pts. beträgt sie nur ein Drittel der Baumaterialkooperativen, die diese hohen Pflichtbeiträge und Beitragssummen offenkundig aufgrund der aktivitätsbedingten umfangreichen Materialausstattung benötigen - sie kommen nicht zurecht ohne Lagerhallen, Fabrikationsanlagen, Maschinen, etc., alles relativ kapitalaufwendige Produktionsfaktoren, während die Maurerkooperativen im schlimmsten Falle mit Kelle, Schaufel, Schubkarren und dem bescheidenen Alltagsknow-how des einzelnen Kooperativisten auskommen müssen. Die durchschnittliche Gesamtsumme der Pflichtbeiträge in diesem allgemeinen Bausektor liegt bei 2,37 Mio. Pts., und diesem Durchschnitt entsprechen die Ziegeleien ziemlich genau (2,3 Mio. Pts.), was sich in den durchschnittlichen Einzelpflichtbeiträgen bei diesen Kooperativen niederschlägt (ca. 103.000 Pts.).

Auch eine nähere Betrachtung der Kooperativen des *Nahrungsmittel produzierenden Sektors* lohnt: Hier sind vor allem die Bäckereien sehr niedrig ausgestattet, sowohl was den Durchschnitt der Einzelbeiträge angeht (93.700 Pts.), als auch den Durchschnitt der Summen der Pflichtbeiträge (1,06 Mio. Pts.). Sie sind hier der finanziell schwächste Zweig, während die Wurstfabriken und die Geflügelschlachtereien gute Durchschnitte aufweisen - die letzteren haben durchweg einen relativ hohen Pflichtbeitrag, wobei die Repräsentativität freilich bei nur zwei Fällen nicht gegeben ist. Ähnlich gelagert sind die Trockenfrüchte- und Konservenkooperativen, wo eine einzige Kooperative mit einer Pflichtbeitragssumme von 43,7 Mio. Pts. den Durchschnitt in dieser Aktivität auf

23,8 Mio. Pts. hinauftreibt, was bei nur 2 Kooperativen in dieser Sparte ein sehr verzerrtes Bild ergibt.

Die Aktivitäten in der Gruppe der *Kooperativen mit industrieller Produktion* bieten einen relativ unregelmäßigen Eindruck, wobei die heterogenen Sparte der "verschiedenen Industrieprodukte" finanziell am besten ausgestattet ist, sowohl was den Durchschnitt der Pflichtbeiträge pro Mitglied (302.000 Pts.), als auch was die durchschnittliche Summe dieser Pflichtbeiträge angeht (6,18 Mio. Pts.), was die durchweg bessere maschinelle und infrastrukturelle Ausstattung dieser Kooperativen ausdrückt. Allein schon 2 der 5 Kooperativen dieser Branche weisen einen Maschinenwert über 82 Mio. Pts. auf. Im Vergleich dazu liegen vor allem die Möbelkooperativen sehr nahe am durchweg guten Durchschnitt des allgemeinen Aktivitätsbereichs der industriellen Produktion von 3,8 Mio. Pts. mit einem eigenen Durchschnitt von 4,033 Mio. Pts., und auch hier ist der maschinelle Ausstattungswert relativ hoch. Demgegenüber sind die Verpackungsmaterial- Kooperativen wesentlich schlechter gestellt, weniger bezüglich der durchschnittlichen Einzelpflichtbeiträge (ca. 114.000 Pts.), als vielmehr bezüglich der durchschnittlichen Pflichtbeitragssumme, die gemessen an den maschinellen Erfordernissen der Sparte doch mit 1,083 Mio. Pts. relativ abfällt.

Innerhalb des Aktivitätsbereiches der Gruppe *Handwerks- und Kunsthandwerks-Kooperativen* ist das Bild aufgrund der sehr starken Unterschiede der einzelnen Sparten sehr uneinheitlich. Dem Durchschnitt der gesamten Gruppe entspricht am ehesten die Branche der Lederverarbeitungskooperativen, die einen durchschnittlichen Pflichtbeitrag von 95.000 Pts. und eine durchschnittliche Pflichtbeitragssumme von 2,54 Mio. Pts. aufweisen. Die höchsten Durchschnittssummen weisen hier die Bronzeschmelzen auf, die zwar nur mit 4 Fällen vertreten sind, aber durch einen ziemlich hohen Maschinenwert dementprechende Ansätze hinsichtlich der Pflichtbeiträge benötigen, während die Schlossereien das genau entgegengesetzte Bild bieten und extrem niedrige Beitragssummen aufweisen. Auch hier ist die spezifische technische Besonderheit der Sparte ausschlaggebend dafür, daß so niedrige Werte erreicht werden. Die Keramikkooperativen stellen sich demgegenüber nur wenig besser, auch wenn sicherlich die technische Ausstattung etwas anspruchsvoller, der Maschinenwert höher und damit auch der durchschnittliche Pflichtbeitrag, sowie die Pflichtbeitragssummenhöhe höher angesetzt sind. Zur Gruppe der *Meereskooperativen* ist ebenso wenig zusätzliche Information aus der Betrachtung der spezifischen Aktivitätssparte zu gewinnen, wie zur Gruppe der Kooperativen mit anderen Aktivitäten.

Hinsichtlich der freiwilligen Beiträge ist die Betrachtung der konkreten Aktivitäten vor allem dadurch in ihrer Fruchtbarkeit eingeschränkt, daß - wie oben erwähnt - überhaupt nur 52 der insgesamt 214 Kooperativen überhaupt freiwillige Beitragsleistungen aufweisen. Zu den *Land- und Textilkoperativen* sind oben bereits die entsprechenden Hinweise erfolgt. Bei den *Kooperativen der Bauindustrie* fällt auf, daß die Ziegeleien mit relativ hohen freiwilligen Beiträgen/Mitglied von ca. 322.000 Pts. die niedrigeren Pflichtbeiträge ausgleichen, was sich allerdings nicht in der durchschnittlichen Summe dieser freiwilligen Beiträge in dieser Sparte niederschlägt, die durchaus innerhalb der mittleren Gesamtrendenz bleiben.

Die Baumaterial-Kooperativen halten im wesentlichen die bereits bei den Pflichtbeiträgen sich abzeichnenden Tendenzen ein, während sich bei den Maurerkooperativen eine interessante Spaltung ergibt. Sie weisen die innerhalb des gesamten Aktivitätsbündels eindeutig niedrigsten durchschnittlichen freiwilligen Beiträge auf (75.000 Pts.), dafür aber hinsichtlich der durchschnittlichen Summen der freiwilligen Beiträge die bei weitem höchste Summe mit 8,67 Mio. Pts. Auch wenn berücksichtigt wird, daß sich dabei ein Einzelfall einer Maurerkooperative befindet, die mit einer Gesamtsumme aller freiwilligen Mitgliedsbeiträge von 32,5 Mio. Pts. das Gesamtbild ganz entscheidend nach oben

verändert, so ist doch erkennbar, daß diese insgesamt höhere Durchschnittssumme der freiwilligen Beiträge vor allem durch die relativ viel höheren Zahlen an aktiven Mitgliedern zustandekommen: Baukooperativen haben oft zwischen 30 und 45 aktive Mitglieder, in einem Fall sogar 93 aktive Mitglieder; während sowohl Ziegeleien als auch Baumaterialien-Kooperativen nicht mehr als maximal 29, bzw. 22 aktive Mitglieder aufweisen, in vielen Fällen ca. 20-22 Personen.

Im Bereich der *Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen* ist besonders der Fall der Bäckereien interessant, die im Verhältnis zu den Pflichtbeiträgen wesentlich höhere freiwillige Beiträge aufweisen (ein durchschnittliches Summenverhältnis von 1,06 Mio. zu 3,77 Mio. Pts.), und auch bei den Wurstfabriken läßt sich feststellen, daß die guten Durchschnittswerte bei den Pflichtbeiträgen pro Mitglied von ca. 235.000 Pts. ergänzt werden (zumindest in 3 der insgesamt 8 Fälle der Branche) durch wesentlich höhere freiwillige Beiträge pro Mitglied von durchschnittlich ca. 720.000 Pts. Bei den *Kooperativen mit industrieller Produktion* sind die Möbelkooperativen interessant, die mit einem durchschnittlichen freiwilligen Beitrag/Mitglied von ca. 274.000 Pts. und einer Durchschnittssumme freiwilliger Beiträge von 13,35 Mio. Pts. im Verhältnis zu den Pflichtleistungen (ca. 173.000 Pts. und 4,033 Mio. Pts.) doch recht hohe Differenzen erreichen. Zumindest für die 6 Möbelkooperativen (von insgesamt 21), die überhaupt freiwillige Mitgliederleistungen zu verzeichnen haben, spricht dieses Anzeichen für eine positivere Finanzlage.

Bei den *Handwerkskooperativen* schließlich ist auffällig, daß die Keramikkooperativen überhaupt keine freiwilligen Beiträge aufzuweisen haben, während die Schlossereien in

Tabelle 37: Vgl. Darstellung der durchschnittl. Pflichtbeiträge/Mitglied zu freiw. Beiträgen/Mitglied nach allg. Aktivitätsbereichen

Allg. Aktiv. Bereich	Land (n = 31)		Textil (n = 40)		Bau (n = 53)		Nahrung (n = 25)	
Beitragsart/ Mitglied	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.
Anzahl d. Koop. n = 190	30	9	36	5	45	13	22	8
Ø-Beitragshöhe in 1.000 Pts.	179,3	193,7	50,3	64,6	115,4	244,3	175,6	149,4

Allg. Aktiv. Bereich	Industrie (n = 32)		Handwerk (n = 21)		Meer (n = 4)		Andere (n = 8)	
Beitragsart/ Mitglied	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.
Anzahl d. Koop. n = 190	29	9	18	5	4	3	6	-
Ø-Beitragshöhe in 1.000 Pts.	183,1	216,1	81,1	466,2	43,0	86,0	115,0	-

*) Von der Grundgesamtheit von 214 weisen nur 190 Koop. (= 88,8 %) überhaupt Pflichtbeitragssätze/Mitglied auf. Von der Grundgesamtheit weisen darüberhinaus nur 52 Koop. (= 24,3 %) freiwillige Beitragsleistungen auf.

der durchschnittlichen Gesamtsumme der freiwilligen Mitgliederbeiträge ein relativ schwaches Ergebnis erzielen (3,5 Mio. Pts.), der durchschnittliche einzelne freiwillige Mitgliederbeitrag aber mit 355.000 Pts. doch eine verhältnismäßige Kompensation der äußerst niedrigen durchschnittlichen Pflichtbeiträge/Mitglied bedeutet, auch wenn die Verzerrung durch die niedrige Anzahl der Fälle, die überhaupt freiwillige Leistungen zu verzeichnen haben, in Rechnung gestellt wird. Die Lederverarbeitungskooperativen erreichen nur in 2 Fällen solche freiwilligen Leistungen, dann aber doch ziemliche Beträge sowohl im durchschnittlichen freiwilligen Beitrag pro Mitglied (650.000 Pts.), als auch in der durchschnittlichen Gesamtsumme aller freiwilligen Beiträge (33,15 Mio. Pts.). Jedem solchen Fall stehen aber andere gegenüber, deren finanzielle Situation so prekär ist, daß keinerlei freiwillige Beiträge aufgebracht werden können.

Tabelle 38: Vgl. Darstellung der durchschnittl. Gesamtsummen von Pflicht- und freiwill. Beiträgen nach allg. Aktivitätsbereichen

All. Aktiv. Bereich	Landkoop. (n = 31)		Textilkoop. (n = 40)		Baukoop. (n = 53)		Nahrung (n = 25)	
Beitragsart/ Gesamtsumme	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.
Anzahl d. Koop. n = 190	30	9	36	5	45	13	22	8
Ø-Gesamtsumme aller Beiträge in Mio. Pts.	3,5	2,9	3,01	7,14	2,37	7,3	3,83	2,43

All. Aktiv. Bereich	Industrie (n = 32)		Handwerk (n = 21)		Meer (n = 4)		Andere (n = 8)	
Beitragsart/ Gesamtsumme	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.	Pflicht- Beitr.	Freiw. Beitr.
Anzahl d. Koop. n = 190	29	9	18	5	4	3	6	0
Ø-Gesamtsumme aller Beiträge in Mio. Pts.	3,8	9,72	1,72	17,16	0,77	1,36	1,11	-

*) Von der Grundgesamtheit von 214 weisen nur 190 Koop. (=88,8%) überhaupt Pflichtbeitragssätze/Mitglied auf. Von der Grundgesamtheit weisen darüberhinaus nur 52 Koop. (= 24,3%) freiwillige Beitragsleistungen auf.

13.1.3. Flankierende Aspekte der Binnenfinanzierung

In der Darstellung der Binnenfinanzierung nach Pflicht- und freiwilligen Beiträgen ist bereits dargelegt worden, daß ein wichtiges Element der nicht-geldmäßigen Abdeckung von Kosten, die bei der Konstitution und beim Betrieb der Kooperativen auftreten, die Ableistung von unbezahlten Arbeitsstunden ist. Diese unbezahlten Arbeitsstunden gehen an erster Stelle in das Kapitel derjenigen Maßnahmen ein, die als flankierende Aspekte der Binnenfinanzierung bezeichnet werden können. Ihr gemeinsames Merkmal ist, daß sie in keiner Weise quantifizierbar sind und dennoch ein ganz entscheidender Beitrag, den die Kooperativenmitglieder selbst oder vermittelt anderer Personen in die Gesamtheit der

Leistungen zur Binnenfinanzierung der Kooperative einbringen. Es gibt nur wenige Fälle in den untersuchten Kooperativen, die nicht in irgendeiner Art und Weise solche flankierenden Aspekte miteinbezogen hätten. Die Unmöglichkeit, diese Aspekte sinnvoll zu quantifizieren, bedeutet jedoch nicht, daß sie nicht eine maßgebliche Rolle spielen würden. Sie sind vielmehr gerade wegen ihrer Wichtigkeit am besten durch Erläuterung ihrer qualitativen Merkmale zu beurteilen.

Unbezahlte Arbeit nimmt in den 4 im einzelnen untersuchten Landkooperativen eine zentrale Stellung ein. Sie tritt auf als individuelle Leistung, die zunächst eingebracht werden muß, unmittelbar vor oder nach der Konstitution der Kooperative zur Vorbereitung der eigentlich produktiven Arbeit im Anbau, und bezieht sich zumeist auf die Bereinigung, bzw. Urbarmachung des zur Verfügung gestellten Geländes oder auch auf Arbeiten, die produktionsbezogen die erste marktfähige Ernte ermöglichen sollen. Zusätzlich tritt unbezahlte Arbeit unstetig im Jahreszyklus auf, wie bei einer Kooperative, in der die Mitglieder 50-60 Tage im Jahr ohne Lohn arbeiten, oder auch als unbezahlte Arbeit, die in bestimmten kritischen Momenten der Kooperative eingebracht werden muß, weil sie nicht in der Lage ist, die angesetzten Löhne zu zahlen.

Angesichts einer Serie von unabwiesbaren Zahlungsverpflichtungen ist die Nichtbezahlung der Arbeit von Kooperativisten eine der ersten Maßnahmen, die in der Regel ergriffen wird. Bei den Landkooperativen ist sie darüber hinaus ein Zustand, der den Mitgliedern wegen der saisonabhängigen Gesamteinkommenslage der Kooperative am ehesten noch akzeptabel und strukturell notwendig erscheint, wenn auch diese Tatsache selbst stets bemerkt wird. In einem Fall dehnte sich diese unbezahlte Arbeit auch über den engeren Kreis der Kooperativenmitglieder aus und umfaßte auch die unbezahlte Hilfe von Familienmitgliedern im ersten Existenzjahr der Kooperative. Auch die Baukooperativen sind stark auf die unbezahlte Arbeit der Mitglieder angewiesen. Hier gehen diese unbezahlten Arbeitsstunden besonders in die Herstellung der produktionsnotwendigen Infrastruktur ein und decken häufig auch die Pflichtquoten der Mitgliederbeiträge ab. Ein ähnliches Verfahren findet man bei Textilkoperativen, in denen ebenfalls ein Teil des Pflichtbeitrages in solcher unbezahlter Arbeit abgeleistet wird, wodurch die Höhe des tatsächlich gezahlten Lohns über einen längeren Zeitraum z.T. beträchtlich verringert wird.

Im Fall einer Baukooperative in Pedrera/Sevilla, die aus der Fusion von zwei vorher existierenden Kooperativen hervorgegangen ist, sind die Pflichtbeiträge sogar in ihrer Gesamthöhe ausschließlich in Form unbezahlter Arbeit eingebracht worden. Eine andere Kooperative derselben Aktivität in Jerez de la Frontera hat diese unbezahlte Arbeit sogar in Form von 5 wöchentlichen Arbeitsstunden für den Sozialfonds der Kooperative institutionalisiert. Partieller Lohnverzicht erscheint somit als eine Zusatzstrategie, die die prekäre finanzielle Situation der Kooperative erträglicher gestalten soll, bzw. gezielt zu bestimmten Zwecken eingesetzt wird, um eine sonst nicht beschaffbare finanzielle Grundlage zu erreichen.

Manche Kooperativen - wie eine in El Viso de Alcor (Sevilla) - schließen freilich das Instrument des Lohnverzichts von vorneherein aus und ziehen es statt dessen vor, die Löhne der Mitglieder u.U. sogar aus privaten Krediten von Banken, etc. zu bezahlen. Andere Kooperativen (wie z.B. eine des Nahrungsmittel produzierenden Sektors) verwenden die unbezahlte Arbeit, um die später eingeführten freiwilligen Mitgliederbeiträge in den Fällen auszugleichen, in denen einzelne Mitglieder nicht in der Lage sind, entsprechende Geldbeträge aufzubringen. Hier wird offenkundig ein Mittel gewählt, das nicht Viabilität selbst herstellen, sondern lediglich Härten abmildern soll und damit - wie später noch zu zeigen sein wird - gänzlich andere Wirkungen hat, als die unbezahlte Arbeit in der jeweiligen Anfangsphase der Kooperative bei ihrer Konstitution.

Zusätzlich wird unbezahlte Arbeit als ein Weg gewählt, um andere, externe Verpflich-

tungen vorrangig abzudecken, wie z.B. bei einer Süßwarenkooperative in Antequera (Málaga), die die Mitglieder einem dreijährigen Lohnverzicht unterwarf, um die eingegangenen Kreditrückzahlungsverpflichtungen abwickeln zu können. Die Pufferfunktion der unbezahlten Arbeitsstunden äußert sich auch in weniger systematischer Form: neben dem Einsatz als Kapitalisierungsmittel, wie in einigen der obigen Fälle, werden die unbezahlten Arbeitsstunden auch quasi als internes Kreditierungsinstrument verwendet. Sie sollen dann - wie z.B. bei einer Kooperative der industriellen Produktion in Cañada Rosal (Sevilla) - dem Zwang zur Aufnahme von Krediten vorbeugen und eine Eigenfinanzierung der Produktion ermöglichen bis zum nächsten Zahlungseingang aus Außenständen.

Formal treten diese unbezahlten Arbeitsstunden dann als Lohnrückhaltungen auf (ein bis zwei Monatsgehälter), die dann zu einem späteren Zeitpunkt ausgezahlt werden. Daneben aber ist die unbezahlte Arbeit der Mitglieder der am häufigsten beschrittene Weg, um die jeweiligen infrastrukturellen Produktionsvoraussetzungen zu schaffen, sei es, daß sie unmittelbar in die Errichtung von Fabrikhallen oder Werkstätten, Lagergebäuden oder dergleichen einfließen, oder als Zusatzleistungen bei Instandhaltungs- und Reparaturmaßnahmen fortlaufend den Mitgliedern abverlangt werden.

Unbezahlte Arbeit ist also ein nahezu unverzichtbares Mittel, das als flankierender Faktor die internen Finanzierungsmechanismen der Kooperativen ergänzt, und natürlich die später noch zu untersuchende Frage aufwirft, wie diese unbezahlten Arbeitsstunden selbst von den Kooperativen verkräftet werden, sowohl in ökonomischer Hinsicht, da sie ja einen Einkommensverlust bedeuten, als auch im Hinblick auf ihre Beurteilung der Kooperative selbst, bzw. der Zumutung von unbezahlten Arbeitsleistungen überhaupt.

Abschließend ist noch ein Blick auf die Situation der Binnenfinanzierung von Interesse, so weit sie sich jeweils in Initiatoren- und in Promotoren-Kooperativen darstellt. Von den 180 Initiatoren-Kooperativen weisen 161, von den 34 Promotoren-Kooperativen 31 Mitgliederbeiträge irgendeiner Art auf, d.h. ca. 10 % jeder der beiden Gruppen verzeichnen keinerlei Mitgliederbeiträge.

Im Durchschnitt liegen die Pflichtbeiträge des einzelnen Mitglieds bei den Initiatoren-Kooperativen höher als bei den Promotoren-Kooperativen. Bei den 159 Kooperativen der ersten Gruppe, für die Angaben vorliegen, beträgt dieser Durchschnitt ca. 131.000 Pts., bei den 31 Kooperativen der zweiten Gruppe ca. 96.000 Pts. Bei der durchschnittlichen Gesamtsumme der Pflichtmitglieder-Beiträge kommt aber nachhaltig die durchweg sehr hohe Mitgliederzahl der Promotoren-Kooperativen zum Tragen: sie beträgt ca. 4,6 Mio. Pts., während die Initiatoren-Kooperativen im Schnitt nur eine entsprechende Summe von ca. 2,5 Mio. Pts. aufweisen.

Ganz ähnlich sind die Verhältnisse bei den freiwilligen Mitgliederbeiträgen, wobei allerdings zu berücksichtigen ist, daß gegenüber 47 Initiatoren-Kooperativen lediglich 5 Promotoren-Kooperativen überhaupt solche freiwilligen Beiträge aufzuweisen haben. Hier stellt sich die Lage wiederum so dar, daß in den Initiatoren-Kooperativen der durchschnittliche freiwillige Mitgliederbeitrag ca. 259.000 Pts. ausmacht, bei den Promotoren-Kooperativen aber lediglich ca. 78.000 Pts. Wiederum eine Wirkung der größeren Mitgliederzahl ist dann die Umkehrung des Verhältnisses bei den durchschnittlichen Gesamtsummen der freiwilligen Mitgliederbeiträge, die bei den Initiatoren-Kooperativen ca. 6,67 Mio. Pts., bei den Promotoren-Kooperativen ca. 8,06 Mio. Pts. ausmachen. Die Differenz ist also deutlich geringer als bei den durchschnittlichen Pflichtbeitragssummen, läßt aber doch erkennen, daß die Textilkoperativen, die ja sehr häufig auf Promotoren-Tätigkeit zurückgehen, hier über ihre großen Mitgliederzahlen den entscheidenden Akzent setzen.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß die Binnenfinanzierung der untersuchten Kooperativen in der Regel sehr ungleichmäßig ist. Sowohl was die Pflicht-, als auch

was die freiwilligen Mitgliederbeiträge angeht, klaffen die Extremwerte weit auseinander, nicht nur zwischen den einzelnen allgemeinen Aktivitätsbereichen, sondern auch innerhalb der einzelnen Aktivitäten selbst und teilweise auch zwischen Branchen derselben Aktivität. Das Aufkommen aus den Pflichtbeiträgen wird häufig als unzureichend empfunden, weshalb eine ganze Reihe von Kooperativen auf das Mittel der freiwilligen Beiträge zurückgreift, diese allerdings von den Mitgliedern sehr hohe Opfer verlangen, da sie zumeist wesentlich höher angesetzt sind als die Pflichtbeiträge.

Unverzichtbarer Bestandteil der Binnenfinanzierungsstrategie der Kooperativen ist das Einbringen von unbezahlter Arbeit durch die Mitglieder. Sie wird zu unterschiedlichen Zeitpunkten der "Karriere" einer Kooperative in verschiedener Weise eingesetzt, hat aber stets die beabsichtigte Wirkung, Engpässe in den Eigenmitteln auszugleichen. Sie soll finanziell verursachte Krisen abmildern, bzw. von vorneherein unterbinden.

Das Auftreten von unbezahlter Arbeit ist somit ein Symptom mangelhafter Binnenfinanzierungskapazität der Arbeiterkooperativen und gleichzeitig Wegweiser zum Finanzierungsgefälle zwischen Kooperativen unterschiedlicher Branchen. Landkooperativen, Kooperativen mit industrieller Produktion und Nahrungsmittel produzierende Kooperativen heben sich von den anderen Aktivitätsgruppen deutlich ab durch höhere Gesamtbeitragssummen und höhere durchschnittliche Einzelbeiträge der Mitglieder. Das deutet darauf hin, daß nicht nur Qualifikationen, lokale Verbreitung einer bestimmten Aktivität und ähnliche Faktoren dazu veranlassen, sich einer spezifischen Branche zuzuwenden. Maßgeblicher Entscheidungsgrund ist auch die verfügbare Binnenfinanzierungskapazität, die manche Aktivitäten einfach deswegen ausschließt, weil die erforderlichen Auslagen aus eigenen Mitteln nicht erbracht werden können.

13.2. Externe Finanzierung der Kooperativen

Die externe Finanzierung der Kooperativen erfolgt auf zwei Arten: durch die Aufnahme von Krediten und durch die Beantragung und Gewährung von Subventionen. Während die Kredite mit unterschiedlichen Laufzeiten und Zinshöhen je nach Kreditierungsquelle zurückgezahlt werden müssen, sind die Subventionen in der Regel ausgerichtet auf die finanzielle Unterstützung bei der unmittelbaren Erstellung der Produktionsvoraussetzungen (z.B. Anschaffung von Maschinen, etc.) und müssen nicht zurückgezahlt werden, sondern dienen auch der ganz gezielten Förderung von Selbsthilfemaßnahmen in bestimmten wirtschaftlichen Sektoren.

13.2.1. Kredite

Die allgemeine Kreditlage der insgesamt 214 Kooperativen stellt sich so dar, daß nur 160 Kooperativen überhaupt Kredite erhalten haben. 54 Kooperativen haben aus verschiedenen Gründen keine erhalten, entweder weil sie keine beantragt haben oder weil ihnen aus verschiedenen Ursachen Kredite nicht gewährt wurden (wegen mangelnder Kreditwürdigkeit, allzu rezenter Gründung, etc.). Die meisten Kooperativen haben einen oder zwei Kredite erhalten (111 Kooperativen, also 69,4 % der 160 kreditierten Kooperativen). Eine kleine Anzahl von Kooperativen (10 Kooperativen, 4,7 % der 160 Kooperativen) hat sogar 5-8 Kredite erhalten. Die Kredithöhe schwankt stark: der höchste Kredit beträgt 180 Mio. Pts., der niedrigste Kredit lediglich 0,1 Mio. Pts.

Insgesamt ist die durchschnittliche Kredithöhe 16,0 Mio. Pts. (ca. 240.000 DM), was freilich eine gewisse Verzerrung erfährt durch einen einmal gewährten 180 Mio. Kredit.

Immerhin liegen 74,4 % aller Kredite gerade oder beträchtlich unter diesem Durchschnitt. 50 % aller gewährten Kredite erreichen gerade eine Höhe von 8,3 Mio. Pts., damit also ca. die halbe Durchschnittshöhe der insgesamt gewährten Kredite. Auch die Kreditlaufzeiten klaffen sehr weit auseinander: die längste Kreditlaufzeit beträgt 20 Jahre, die kürzeste 1 Jahr. Die durchschnittliche Kreditlaufzeit beträgt 6 Jahre. Immerhin 39 % aller Kredite müssen innerhalb von 5 Jahren, aber 96,9 % in bis zu 10 Jahren zurückgezahlt werden.

Genauere Eindrücke kann allerdings nur die Analyse der verschiedenen Aktivitätsbereiche vermitteln, zunächst auf einer allgemeineren Ebene und besonders nach den jeweiligen kreditgewährenden Institutionen. Tabelle 40 zeigt bei den durchschnittlichen Kreditgesamtsummen eine deutliche Bevorzugung der Landkooperativen (27,6 Mio. Pts.) vor den Kooperativen mit industrieller Produktion (20,0 Mio. Pts. = ca. 300.000 DM). Beide Aktivitätsbereiche benötigen aus verschiedenen Gründen besonders hohe Kreditierungen, die sich entsprechend niederschlagen. Es gibt daneben noch andere Faktoren, die hier eine Rolle spielen und die bei der Einzeldiskussion zur Sprache kommen sollen.

Demgegenüber sind freilich die Meereskooperativen (4,57 Mio. Pts.), Handwerks- (9,2 Mio. Pts.), Textil- (9,1 Mio. Pts.) und die Kooperativen mit anderen Aktivitäten (9,7 Mio. Pts.) relativ benachteiligt, ohne daß eindeutige Gründe auszumachen wären, die allen Aktivitätsbereichen gemeinsam wären.

Von Interesse ist auch ein Vergleich der *Anzahl der Kredite*, die die verschiedenen Kooperativen in unterschiedlichen Aktivitätsbereichen erhielten. Hier zeigt sich, daß nicht nur beträchtliche Unterschiede im Umfang der Kreditgewährung nach Anzahl der Kredite, je nach dem Aktivitätsbereich vorliegen. So haben fast alle Landkooperativen Kredite in Anspruch genommen und dazu noch mit großer Häufigkeit (mehr als 4). Ähnliches gilt auch für die Kooperativen mit industrieller Produktion.

Auffällige Kombinationen finden sich auch bei den Textil- und bei den Meereskooperativen: bei ersteren hat kaum die Hälfte überhaupt Kredite erhalten, und dann nur in 7 Fällen mehr als einen Kredit; bei letzteren sind alle Kooperativen kreditiert worden, und keine nur einmalig, was auf den besonders intensiven Kreditbedarf dieser Aktivität hindeutet. Auch die Handwerkskooperativen sind relativ oft kreditiert worden, aber nur selten mehrfach. Bei den beiden Gruppen der Bau- und der Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen ist das Bild viel uneinheitlicher, wenn auch klar ist, daß hier ein- bzw. zweifache Kreditierung meist ausgereicht hat.

Die Gründe für diese Differenzen werden vielleicht deutlicher erkennbar, wenn man die durchschnittlichen Laufzeiten der Kredite in den einzelnen Aktivitätsbereichen vergleicht. Die jeweils längsten Kreditlaufzeiten (die nicht in die Tabelle aufgenommen wurden) bei Land- und Textilkoooperativen (20 Jahre) und die ebenfalls relativ langen bei Nahrungsmittel produzierenden (14 Jahre) und bei Kooperativen mit industrieller Produktion machen einerseits den relativ langfristigen Investitionsbedarf dieser Aktivitätsbereiche deutlich, aber auch, daß gerade bei den ersten beiden Fällen die kreditgebenden Institutionen bereit sind, diese langfristige Kreditierung auch als entsprechend abgesichert anzusehen (über Maschinen bzw. Land), bzw. die Aktivität als gut marktfähig gilt (Textilkoooperativen).

Dieser Befund verdeutlicht sich, wenn man die durchschnittlichen Kreditlaufzeiten einbezieht: hier sind Kooperativen mit Industrieproduktion deutlich bevorzugt, während die niedrigere Durchschnittslaufzeit der Kredite an Landkooperativen deutlich macht, daß hier oft Überbrückungs- und Erntekredite vergeben worden sind, die diesen Durchschnitt drücken. Auffällig ist auch die doch vergleichsweise schwache Kreditierung wiederum der Meeres- und der Kooperativen mit anderen Aktivitäten, bei denen die niedrigsten durchschnittlichen Kreditlaufzeiten auftreten (2, bzw. 4,2 Jahre) und bei geringer Mehrfachkreditierung, so daß von einer deutlichen Kreditunterversorgung dieser Aktivitätsbereiche gesprochen werden muß.

Tabelle 39: Vgl. Darstellung von Gesamtkreditsummenhöhe, Anzahl der erhaltenen Kredite und durchschnittlichen Kreditlaufzeiten nach allg. Aktivitätsbereichen

All. Aktiv. Bereich (n=214)	Land (n=31)	Textil (n=40)	Bau (n=53)	Nahr. Mittel Prod. (n=25)	Ind. Prod. (n=32)	Handw. (n=21)	Meer (n=4)	Andere Aktiv. (n=8)
Anzahl d. kreditier- Koop. (n=160)	27	18	37	21	30	16	4	7
1 Kredit	4	11	19	7	11	13	-	3
2-4 Kredite	18	7	17	13	16	3	4	4
Mehr als 4 Kredite	5	-	1	1	3	-	-	-
Ø-Kredit- summenhöhe in Mio Pts.	27,6	9,1	12,0	17,6	20,0	9,2	4,6	9,7
Ø-Kredit- laufzeiten in Jahren	5,55	6,44	5,89	6,45	6,9	6,68	2	4,28

Bei Bau- und Handwerkskooperativen finden sich weitgehend ähnliche Bedingungen: beide weisen eine mittlere Inanspruchnahme von Krediten auf, selten eine bedeutende Mehrfachkreditierung, keine sehr langen Spitzenlaufzeiten (maximal 10 Jahre) und eine hinreichend lange Durchschnittskreditlaufzeit, die allerdings den Handwerkskooperativen Vorteile einräumt, während bei Baukooperativen die Differenzen unter den jeweiligen konkreten Aktivitäten berücksichtigt werden müssen.

13.2.1.1. Landkooperativen

Die tabellarische Darstellung der Kreditierung von Landkooperativen verdeutlicht, welche bedeutende Rolle die Mehrfachnennungen von Kreditquellen spielen: während keine einzige Institution mehr als 3 Kredite an eine Landkooperative vergeben hat, weisen Landkooperativen z.T. bis zu 8 verschiedene Kredite auf, so daß daraus zu schließen ist, daß manche dieser Kooperativen eine Reihe unterschiedlicher Kreditquellen erschließen konnten, während vielen anderen jeglicher Zugang zu Krediten entweder verschlossen geblieben ist, oder von den Kooperativen, aus welchen Gründen auch immer, nicht gesucht worden ist.

Die bedeutendsten Kreditgeber für Landkooperativen sind die beiden, auf den ländlich-agrarischen Bereich besonders ausgerichteten Institutionen, IRYDA und die Volksbanken. Beide haben ihre Kreditierung am weitesten gestreut und auch Mehrfachkreditierung vorgenommen. Nur wenig zurück bleibt der bereichsunspezifische FNPT, der hier sehr aktiv geworden ist und mindestens Doppelkreditierungen vorgenommen hat. In einem Mittelfeld, was die Streuung der Kreditierung angeht, verbleiben die Sparkassen und die Privatbanken, wobei Caritas und die Industriekreditbank nur sehr schwach in Erscheinung treten.

Bei der Analyse der Kreditsummen verschieben sich die Schwerpunkte etwas. Hier ist zum einen auf eine einmalige, besonders hohe Einzelkreditsumme von IRYDA in Höhe von 180 Mio. Pts. an eine Landkooperative zu verweisen (die nicht in die Tabelle aufgenommen wurde) und die damit offenbar breitere Streuung von relativ niedrigeren übrigen Krediten, wie die niedrige durchschnittliche Kreditsummenhöhe zeigt. Zum anderen fällt die recht hohe durchschnittliche Kreditsummenhöhe seitens des FNPT auf, der damit als ein besonders wichtiger Kreditgeber für Landkooperativen auftritt.

Auch eine einzelne höchste Kreditsumme des FNPT bestätigt dieses Bild, das gekennzeichnet ist durch sein beträchtliches Engagement in diesem Bereich. Sparkassen, Privatbanken, Industriekreditbank und auch die Volksbanken liegen in einem breiten Mittelfeld mit Durchschnittskredithöhen, die im allgemeinen lediglich ausreichen für Erntefinanzierung oder auch für die Anschaffung von landwirtschaftlichem Gerät. Die Caritas-Kredite sind demgegenüber Kleinstkredite, die weitgehend nur symbolischen Charakter tragen, und eher eine Art moralische Unterstützung bedeuten.

Ein Vergleich der durchschnittlichen Kreditlaufzeiten bestätigt im wesentlichen diesen Eindruck, da die besonders langen Laufzeiten von IRYDA-Krediten (11,3 Jahre) diese besonders geeignet machen für langfristige Investitionen (z. B. in Land) und sich ähnliches auch für die mittleren Laufzeiten von FNPT- und Sparkassen-Krediten sagen läßt, während alle anderen Institutionen wesentlich kürzere Tilgungsfristen ansetzen, die diese Kredite nur für punktuelle Überbrückungen geeignet machen.

Die Einzelfallstudien der Landkooperativen verdeutlichen diese Tendenzen. Eine Landkooperative in Trebujena (Cádiz) hat den IRYDA-Kredit in einer beträchtlichen Höhe ausschließlich in Landkauf investiert und alle anderen zusätzlichen Kredite verwendet, um damit Überbrückungszahlungen abwickeln zu können, bzw. um die IRYDA-Kreditie-

zung zum Landkauf zu ergänzen. Auch eine Landkooperative in Moriles (Córdoba) ist genauso verfahren, in dem sie den Landkauf mit einem langfristigen und sehr hohen IRYDA-Kredit abwickelte und die zusätzlich notwendigen privaten Kredite von Sparkassen und Privatbanken eingesetzt hat, um die Produktionsvoraussetzungen zu ergänzen (Brunnenbohrung, Saatgut- und Düngemittelkauf).

Auch eine andere Landkooperative in Lebrija (Sevilla) ist in dieser Weise verfahren und hat die kleineren Kredite, die sie z.T. auch von IRYDA erhalten hat (bis zu 3,0 Mio. Pts.) verwendet, um den Anbau und den Kauf einer Bewässerungsleitung zu finanzieren. Diese Kooperative konnte das Land 1983 von IRYDA pachten und sparte sich so die umfangreiche Landkaufkreditierung, brauchte bis zum Erhebungszeitpunkt allerdings noch keine Pachtzahlungen zu leisten. Relativ gering erscheint allerdings der Wert des Maschinenparks, den Landkooperativen besitzen: nur 2 von den 27 Landkooperativen haben einen Maschinenwert von 23 bzw. 25 Mio. Pts. aufzuweisen. In der Regel liegt er unter 9 Mio. Pts., in den allermeisten Fällen sogar unter 5 Mio. Pts. (= ca. 75.000 DM). Oft sind die Maschinen noch gebraucht gekauft, so daß tatsächlich die kleineren Kredite in der Regel wohl von Überbrückungsgespässen aufgezehrt werden.

Tabelle 40: Vgl. Darstellung der Kreditlage von Landkooperativen (Anzahl der Kredite, durchschnittl. Kreditsummenhöhe und durchschnittl. Laufzeit) nach Kreditinstitutionen

Institution	IRYDA	Volksbank	FNPT	Sparkasse	Privatbanken	CARITAS	Indust. Kreditb.
Anzahl d. kred. Koop.	15	12	11	9	9	4	2
1 Kredit	11	8	9	8	6	4	2
> 1 Kredit	4	4	2	1	3	-	-
Ø-Kreditsummenhöhe in Mio. Pts.	2,89	3,56	11,45	5,22	6,12	0,55	6,15
Ø-Kreditlaufzeit in Jahren	11,3	3,8	6,8	5,8	2,0	3,3	3,5

13.2.1.2. Textilkooperativen

Die Palette der kreditvergebenden Institutionen ist bei Textilkooperativen wesentlich schmäler, und markante Schwerpunkte liegen beim FNPT und bei Caritas. Alle anderen Institutionen sind wesentlich zurückhaltender und lediglich Sparkassen bzw. Privatbanken sind noch relevante Kreditgeber. Freilich ist durchgehend die schwache Kreditierung dieser Aktivität sehr auffällig, z. T. ist sie wegen der anderen Produktionsstruktur nicht so wichtig wie bei Landkooperativen, z.T. sind die Textilkooperativen über die zahlenmäßig breite Mitgliederschaft eher in der Lage, eine Binnenfinanzierung vorzunehmen, die durchaus in Kombination mit sicheren Abnehmer- und Marktverhältnissen den Zwang zur Kreditaufnahme etwas verringert. Das Engagement des FNPT erklärt sich aus seinem allgemeinen Auftrag, die Schaffung von Arbeitsplätzen zu fördern, und seinem Verfahren, Kreditsummen mit Anzahl der Arbeitsplätze zu koppeln, was hier insbesondere hinsichtlich der weiblichen Arbeitskräfte von größerer Bedeutung ist.

Für Caritas ist kennzeichnend, daß dieses Engagement im wesentlichen aus sozial-

fürsorgischen Gründen erfolgt und auf die wichtige Rolle zurückzuführen ist, die Geistliche bei Gründung und Betrieb der Textilkoooperativen spielen. Allerdings sind die Caritas-Kredite nur von der Anzahl, nicht von der Höhe her bedeutsam, denn mit einer durchschnittlichen Gesamtkreditsumme von 1,0 Mio. Pts. (= ca. 15.000 DM) bleiben sie weit hinter den Leistungen des FNPT (18,8 Mio. Pts.) zurück.

Beide Institutionen sind freilich relativ großzügig hinsichtlich der Kreditlaufzeiten, sehr im Gegensatz zu den drei anderen Kreditinstitutionen - Sparkassen, Privatbanken und Volksbanken -, die allerhöchstens zwei Jahre zur Schuldentilgung einräumen. Demgegenüber sind aber auch die Kredite sehr niedrig, im einzelnen Fall nie höher als 3 Mio. Pts. (nicht in der Tabelle enthalten), und können nie mehr als momentane Engpässe in der Produktionsfinanzierung überwinden helfen. Zusätzlich fällt auf, daß Mehrfachkreditierung sehr selten ist, auch wenn vom FNPT in einem Fall bis zu 4 Kredite vergeben worden sind.

Tabelle 41: Vgl. Darstellung der Kreditlage von Textilkoooperativen (Anzahl der Kredite, durchschnittl. Kreditsummenhöhe und durchschnittl. Laufzeit) nach Kreditinstitutionen

Institution	FNPT	Caritas	Sparkasse	Privatbanken	Volksbank
Anzahl d. kredit. Koop.	11	6	3	3	1
1 Kredit	9	6	2	3	-
> 1 Kredit	2	-	1	-	1
Ø-Kreditsummenhöhe in Mio. Pts.	18,8	1,0	1,2	1,3	0,55
Ø-Kreditlaufzeit in Jahren	7,7	5,8	1,6	2	1

Andererseits sind die Textilkoooperativen vom Wert der Maschinen her relativ gut gestellt. Nicht nur finden sich in diesem Aktivitätsbereich einige der Spitzenwerte mit Angaben von 100 und 60 Mio. Pts. an Maschinenwerten, auch sonst sind mehrere Textilkoooperativen in dieser Hinsicht recht gut ausgestattet (10 Kooperativen haben Maschinen im Wert zwischen 35 und 8 Mio. Pts.). Die "ärmste" Textilkoooperative hat Maschinen im Wert von 1,4 Mio. Pts. Demgegenüber muß allerdings auch darauf hingewiesen werden, daß hier die Extreme recht weit auseinanderklaffen und immerhin von den 38 untersuchten Textilkoooperativen 20 Maschinenwerte von nur 5,0 Mio. Pts. (= ca. 75.000 DM) erreichen.

Die Vermutung, daß die Kredite im wesentlichen zur Ausstattung der Kooperativen mit entsprechenden Textilmaschinen verwendet werden, bestätigt sich bei einem Blick auf die Fallstudien. Eine Kooperative in Coín (Málaga) hat die erhaltenen Kredite vom FNPT in Höhe von 8 Mio. und von Caritas eingesetzt, um Maschinen zu kaufen, allerdings auch um den Bau eines Fabrikgebäudes zu bezuschussen. Dabei hat diese ziemlich große Kooperative (260 aktive weibliche Mitglieder) einen hohen Maschinenwert von ca. 99 Mio. Pts. aufzuweisen.

Eine andere Textilkoooperative aus Casariche (Sevilla) hat die Maschinen im wesentlichen über Binnenfinanzierung mit Hilfe von Wechseln erworben und einen FNPT-Kredit über 16 Mio. Pts. verwenden wollen, um ein neues Fabrikgebäude zu finanzieren und die Aufnahme von Hypotheken zu vermeiden. Bei dieser sehr viel kleineren Kooperative

(80 aktive weibliche Mitglieder) liegt der Wert des Maschinenparks mit 8 Mio. im unteren Bereich der untersuchten Textilkooperativen.

13.2.1.3. Baukooperativen

Die Kreditierung von Kooperativen des Bausektors zeigt eine relativ breite Streuung der kreditgebenden Institutionen, wobei FNPT, Privatbanken und Sparkassen die größte Bedeutung zukommt, was sich auch von den Kreditsummen her bestätigt, mit eindeutiger Vorrangstellung des FNPT. Die Kreditsummen sind auch bei der Industriekreditbank relativ hoch, verlieren aber an Relevanz, weil nur zweimal von dieser Institution Kredite vergeben wurden. Auffällig ist die geringe Wiederholungskreditierung und die i.a. nicht sehr hohen durchschnittlichen Gesamtkreditsummen, die die relative Finanzschwäche dieses Sektors (mit Ausnahmen) dokumentieren.

Die Wirksamkeit der Privatbanken als kreditgebende Institution wird im übrigen nachhaltig durch die niedrige durchschnittliche Kreditlaufzeit eingeschränkt, die wiederum gerade bei FNPT- und Industriekreditbank-Krediten besonders lang ist. Insofern sind die Privatbank-Kredite kaum geeignet, die Finanznöte des Bausektors, der insgesamt in einer andauernden Auftrags- und Arbeitskrise steckt, nachhaltig zu beheben. Genauere Aufschlüsse gibt der Blick auf die drei einzelnen Branchen des Bausektors.

Tabelle 42: Vgl. Darstellung der Kreditlage von Kooperativen des Bausektors (Anzahl der Kredite, durchschnittl. Kreditsummenhöhe und durchschnittl. Laufzeit) nach Kreditinstitutionen

Institution	FNPT	Privat-banken	Spar-kasse	Volks-bank	Industrie kreditbank	Gran Area /Soprea
Anzahl d. kredit. Koop.	31	11	9	5	2	1
1 Kredit	29	9	9	5	2	1
> 1 Kredit	2	2	-	-	-	-
Ø-Kredit-summen höhe in Mio. Pts.	9,8	4,4	3,2	2,1	13,0	4,3
Ø-Kredit-laufzeit in Jahren	7,6	2,7	3,1	2,2	8	7

Bei den Maurerkooperativen zeigt sich ein ganz markantes Übergewicht der Kreditierungen durch den FNPT, der hier zwölfmal Kredite vergeben hat mit einer dem allgemeinen Durchschnitt entsprechenden Summenhöhe. Demgegenüber sind die Baukooperativen von anderen Kreditgebern kaum kreditiert worden, mit Ausnahme der Sparkassen, während sich v.a. die Privatbanken besonders zurückhaltend zeigen, und auch das Engagement der Sparkassen durch die wesentlich kürzeren Laufzeiten der Kredite sehr zu relativieren ist. Alle anderen Kreditinstitute haben keine oder kaum Kredite in diesem Bereich vergeben.

Grundsätzlich ist aber auch der Finanzierungsbedarf der Maurerkooperativen durchweg nicht so hoch, wie bei den beiden anderen Branchen einzuschätzen, da die Investitionen zumeist in mobilem Baugerät, nicht jedoch in Werkhallen, etc. mit einer komplexeren Infrastruktur getätigt werden müssen. Entsprechend gering ist der in den Fallstudien ausgewiesene Maschinenwert der Maurerkooperativen, die sich zumeist auch nur mit kleineren, bzw. öffentlichen Aufträgen über Wasser halten konnten.

Eine Kooperative in Jeréz de la Frontera/Cádiz hat Maschinen im Wert von 1,2 Mio. Pts., eine andere in Pedrera/Sevilla im Wert von 0,8 Mio. Beide haben ihr Eigenkapital entweder ganz oder zu sehr hohen Anteilen über unbezahlte Arbeitsstunden erbracht und beide sind maßgeblich durch FNPT-Kredite gestützt worden. Im Fall der Kooperative in Jeréz ist ausdrücklich auf die mangelnde Kreditwürdigkeit der Kooperative für private Bankkredite hingewiesen worden, da keine immobilien Sicherheiten gegeben werden konnten.

Es ist kennzeichnend, daß sich diese Kooperativen in einer Zeit der voll etablierten Baukrise konstituieren (1980/1981), ebenso wie eine dritte (1982) in Trebujena (Cádiz), die schon vom Mitgliederbestand her etwas größer als die beiden anderen ist, und auch einen höheren Maschinenwert (2,2 Mio. Pts.) aufweist. Aber auch diese Kooperative ist nicht kreditfähig genug gewesen, um Privatbanken-Kredite aufnehmen zu können.

Bei den Baumaterial-Kooperativen besteht zwar ebenfalls eine unmittelbare Anbindung an den Bausektor, aber eine geringere Beeinträchtigung durch dessen Krise. Die Produktionsbedingungen sind entschieden anders geartet und damit auch die Kriterien, die über Kreditierung entscheiden. Da hier notwendigerweise Werk- und Lagerhallen, sowie Infrastruktur und standortgebundene Maschinen erforderlich sind, kann eine wesentlich höhere Kreditwürdigkeit angenommen werden, die sich auch widerspiegeln müßte in der Zusammensetzung und der Verfahrensweise der Kreditgeber.

Tatsächlich sind, jenseits der ohnehin geringeren Anzahl der Baumaterial-Kooperativen, die privaten Banken genauso häufig als Kreditgeber in diesem Sektor vertreten, wie die offizielle Institution des FNPT (jeweils 5 Kreditierungsfälle). Demgegenüber sind von den anderen Kreditinstitutionen nur noch die Sparkassen (3 Kreditfälle) und einmal die Volksbanken vertreten. Das Engagement der Privatbanken bleibt allerdings auch hier gezügelt, sowohl was die durchschnittlichen Kreditsummen, als auch was die Kreditlaufzeiten betrifft. Hier zeigt sich wiederum die überragende Bedeutung des FNPT, der als Stützungsinstanz nicht wegzudenken ist. Sie wird auch nicht wettgemacht durch das Auftreten der Sparkassen als Kreditinstitution, denn diese erreichen zwar ca. zwei Drittel der Durchschnittskreditsummen bei den Baumaterial-Kooperativen, bleiben aber bei den Kreditlaufzeiten weit hinter dem FNPT zurück.

Die über eine Baumaterial-Kooperative in Olvera (Cádiz) vorliegende Fallstudie zeigt diesen Zusammenhang recht deutlich: sie hat nicht nur einen im Vergleich zu den Maurerkooperativen sehr viel höheren Maschinenwert aufzuweisen (35,0 Mio. Pts.), sondern auch eine Vielfalt von Kreditfällen, insbesondere einen vom FNPT und zwei von der Sparkasse.

Die Umstände von deren Beantragung und die Zinsbedingungen machen aber auch den Stellenwert dieser privaten Kredite deutlich: sie sind mehr als doppelt so teuer (18 %), wie FNPT-Kredite (8 %) und werden vor allem beantragt, um Wartezeiten auf offizielle Kredite und/oder Subventionen zu überbrücken, fungieren also klar als Notlösungen, weil sonst die Produktionsvoraussetzungen nicht mehr gegeben wären. Dementsprechend verteuern private Kredite deutlich die mit ihrer Hilfe getätigten Investitionen und sind von vornherein nur zweitbeste Lösung im Vergleich zu den offiziellen Kreditierungsmöglichkeiten.

Bei den Ziegelei-Kooperativen verändert sich das Bild erneut: hier fällt zunächst vor allem die deutlich größere Anzahl der kreditgebenden Institutionen auf. Neben dem FNPT, den Privatbanken und den Sparkassen, treten vor allem auch die Volksbanken auf und ebenso die Industriekreditbank und die durch SOPREA vermittelte Hilfe aus dem Programm des "Gran Area de Industrialización". Allerdings bleibt diese Streuung hinsichtlich der Bedeutung eine relative; denn der FNPT tritt mit 14 Kreditfällen und der höchsten durchschnittlichen Gesamtkreditsumme immer noch nachhaltig in Erscheinung.

Sowohl das “Gran Area” wie auch die Industriekreditbank bleiben mit zwar recht hohen Krediten und langen Laufzeiten, aber doch sehr geringer Kredithäufigkeit demgegenüber sekundär.

Die Privatbanken engagieren sich hier stärker im Vergleich zu den beiden anderen konkreten Aktivitätsbereichen des Bausektors, besonders was die durchschnittlichen Kreditsummen angeht, aber die immer noch sehr kurzen Laufzeiten degradieren diese privaten Kredite wieder deutlich zu zweitbesten Lösungen. Von den Geldmengen her ist die Bedeutung der Sparkassen hier viel geringer, sogar die niedrigste Gesamtkreditsumme ist nur halb so hoch wie bei den anderen Aktivitäten des gesamten Bausektors, auch wenn die Streuung des Engagements gleichbleibt. Das auf den ersten Blick bedeutsame Auftreten der Volksbanken (4 Kreditfälle) ist bei genauerem Hinsehen auch nicht so nachhaltig, denn sowohl vom Geldumfang, wie auch von den Laufzeiten her bleiben sie von vornherein zu einer Lückenbüßerrolle verdammt.

Die beiden durchgeführten Fallstudien zu 2 Ziegelei-Kooperativen in Puebla de Cazalla (Sevilla) beziehen sich auf Fälle mit sehr unterschiedlichen Gründungsdaten: die größere Kooperative ist 1967 vor der Baukrise, die jüngere und kleinere 1977 in der Krise gegründet worden. Unterschiede in der Mitgliederzahl sind praktisch nicht vorhanden, im Wert

Tabelle 43: Vgl. Kreditsituation der Kooperativen des Bausektors (nach Branchen; Gesamtkreditsumme in Mio. Pts.)

Institution	FNPT		Privatbanken		Sparkasse	
	Ø-Gesamt-kredit-summe	Anzahl d. Kredit-fälle	Ø-Gesamt-kredit-summe	Anzahl d. Kredit-fälle	Ø-Gesamt-kredit-summe	Anzahl d. Kredit-fälle
Bausektor	9,8	31	4,4	11	3,2	9
Maurerkoop.	9,6	12	1,9	4	5,0	3
Baumat.-Koop.	12,8	5	4,2	5	9,1	3
Ziegeleien	9,0	14	6,0	4	2,7	3
Ø-Kreditlaufzeit in Jahren	7,6		2,7		3,1	

Institution	Volksbank		Ind. Kreditbank		Gran Area/Soprea	
	Ø-Gesamt-kredit-summe	Anzahl d. Kredit-fälle	Ø-Gesamt-kredit-summe	Anzahl d. Kredit-fälle	Ø-Gesamt-kredit-summe	Anzahl d. Kredit-fälle
Bausektor	2,1	5	13,0	2	4,3	1
Maurerkoop.	-	-	16,0	1	-	-
Baumat.-Koop.	1,0	1	-	-	-	-
Ziegeleien	2,4	4	10,0	1	4,3	1
Ø-Kreditlaufzeit in Jahren	2,2		8		7	

der Maschinenausstattung (die in beiden Fällen qualitativ recht rudimentär ist) gering (12,0 vs. 10,0 Mio. Pts.). Die entscheidenden Differenzen zeigen sich bei der Kreditierung. Zwar haben beide Produktivgenossenschaften auf FNPT-Kredite zurückgegriffen und im Falle der jüngeren Kooperative kommt diesem eine entscheidende Bedeutung zu (schon von der Höhe her: 12,5 Mio. Pts.). Trotzdem treten schwere Probleme mit der Ratenrückzahlung auf, da sich diese durch die Tilgung von persönlich aufgenommenen Privatkrediten der Mitglieder zwecks Kauf der Fabrik potenzieren.

So stellt sich der FNPT-Kredit, auch durch seine späte Bewilligung (6 Jahre nach Kooperativengründung) zwar einerseits als wichtiger Beitrag zur Sicherung der Produktionsvoraussetzungen, andererseits aber auch als ein Konsolidierungshindernis dar, wenn die Kooperativengründung bereits aus anderen Gründen finanziell belastet ist. Im Vergleich dazu ist bei der älteren Kooperative der FNPT-Kredit zwar ein willkommener Finanzbeitrag (schon wegen der langen Laufzeit von 10 Jahren), aber wegen seiner geringen Höhe und der gesicherten Anfangsfinanzierung (aus Emigrationsersparnissen der Mitglieder und Kapitaleinlagen von nicht aktiven Mitgliedern) bringt dieser Kredit keine entscheidenden Belastungen mit sich und weitere private Kredite sind daher auch nicht erforderlich gewesen.

13.2.1.4. Nahrungsmittel produzierende Kooperativen

Die Situation der Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen ist nicht sehr homogen, da die unterschiedliche Zusammensetzung der verarbeiteten Rohstoffe diese Kooperativen in wechselnder Weise von den Schwankungen der Marktpreise für die Rohstoffe abhängig macht und damit auch unterschiedlich kreditbedürftig (z.B. für Überbrückungskredite). Gemeinsam ist ihnen die Notwendigkeit einer Grundausstattung mit Maschinen und Zusatzgeräten, sowie von Lagerstätten und - in vielen Fällen - auch von Kraftfahrzeugen (eigenen oder gemieteten) zwecks Verteilung der laufenden Produktion. Oft ist auch die z.T. geringe Lagerfähigkeit der Produkte von Bedeutung für den Kreditbedarf.

Der Vergleich des jeweiligen institutionellen Kreditengagements zeigt auch hier die überragende Bedeutung des FNPT, der allein in 18 Fällen an Nahrungsmittel produzierende Kooperativen Kredite vergeben hat. Zusätzlich verzeichnet der FNPT auch die höchste einzelne Kreditsumme und eine recht hohe Durchschnittskreditsumme, was ihm - in Verbindung mit einer über 7-jährigen Durchschnittskreditlaufzeit - eindeutig die zentrale Rolle als Kreditanstalt in diesem Sektor zuweist.

Wichtig sind auch die Sparkassen und die Privatbanken, allerdings mit deutlichem Abstand, wenngleich gerade die Sparkassen hohe Durchschnittskreditsummen erreichen und auch Mehrfachkreditierungen auftreten. Es ist aber vor allem die relativ kurze Durchschnittslaufzeit der Kredite, die diesen beiden Kreditanstalten hier eine sekundäre Bedeutung zuweist, da mit 2,2 bzw. 1,4 Jahren im Schnitt zumeist nur eine Überbrückung zu leisten ist.

Eher für Investitionen sind hier schon die Kredite der Volksbanken und der Caritas geeignet, die allerdings im letzteren Fall von der Höhe her kaum eine Wirkung erzielen können. Einzelfälle bleiben die Kredite von Gran Area/SOPREA, Industriekreditbank und IRYDA, wobei alle relativ langfristig sind, und im Fall von IRYDA nur durch die Affinität des Nahrungsmittel produzierenden Sektors zu den Landkooperativen zustandekommen.

Insgesamt ist die Lage jedoch auch stark durch die einzelnen Branchen bestimmt, weshalb eine genauere Darstellung erforderlich ist, die unterscheidet zwischen Wurstfabriken, Hühnerschlachtereien, Kooperativen, die Konserven und Trockenfrüchte herstel-

len und schließlich Backwaren-Kooperativen, die alle eigene Merkmale aufweisen. Die Kooperativen, die sich auf die Wurstherstellung spezialisiert haben sind, besonders vom FNPT, auch wiederholt kreditiert worden (viel seltener von den Sparkassen, den Privatbanken und den Volksbanken), wobei von den Durchschnittskreditsummen den FNPT- und den Volksbank-Krediten die größte Bedeutung zukommt, die in der Regel die erforderlichen Investitionen möglich machen, denn selbst die niedrigste Kreditsumme liegt hier nicht unter 3,5 Mio. Pts. Freilich weist diese Branche der Nahrungsmittelproduktion insgesamt keine sehr hohen Kreditsummen auf, die Spitzenwerte sind relativ niedrig und auch die Kreditlaufzeiten nicht besonders lang.

Alle anderen Institutionen haben sowohl von der Höhe, wie auch von der Laufzeit her nur Überbrückungskredite vergeben. In der Fertigung sind Wurst herstellende Kooperativen i.d.R. auch nicht extrem kapitalbedürftig hinsichtlich der Maschinenausstattung. Der eine untersuchte Einzelfall hat typischerweise 2 Kredite erhalten (FNPT und Volksbank) und damit Lagerkapazitäten geschaffen, bzw. Maschinen gekauft. Eine wichtige Rolle im Investitionsbereich spielen auch die Kraftfahrzeuge, die wegen Direktauslieferung und -verkauf an die Kunden unentbehrlich sind.

Die Hühnerschlachtereien sind relativ schwach vertreten in diesem Sektor, nehmen insofern aber einen wichtigen Platz ein, als sie besonders kapitalintensiv sind und einen höheren Maschinierungsgrad mit Fließbandtechnik verlangen. Die Kreditierungen verteilen sich hier gleichmäßig über FNPT, Sparkassen, Volksbanken und Privatbanken, wobei nur die FNPT-Kredite von der Laufzeit her investitionsrelevant sind, demgegenüber die Kreditsummen bei den beiden anderen Institutionen jedoch höher liegen. Die eine *Fallstudie* über eine Hühnerschlachtereier weist folgerichtig hohe Investitionen für Maschinen (15,0 Mio. Pts.), aber auch für das Fabrikgebäude und Lieferfahrzeuge aus. Typischerweise sind die Kredite für Investitionen langfristigen Charakters bei FNPT aufgenommen worden, während die fortlaufend auftretenden Kredite von Privatbanken bzw. Sparkasse, mit sehr kurzen Laufzeiten (1 Jahr) ausschließlich Überbrückungskredite zur Finanzierung der laufenden Produktion, bzw. Existenzsicherung bis zum jeweils nächsten größeren Kundenzahlungseingang sind. Auch hier wirkt sich nun die hohe Zahlungsbelastung (14 % Zinsen) dieser Kleinkredite ständig negativ aus, da sie maßgeblich zur Produktionsverteuerung beiträgt.

Die Trockenfrucht-Kooperativen sind ebenfalls nur gering vertreten und zumeist vom FNPT kreditiert worden (neben Privatbanken und Volksbank). Auch von der Laufzeit her (8 Jahre) sind die FNPT-Kredite die bedeutsamsten, wobei insgesamt der vergleichsweise sehr hohe Kreditsummenstand dieser Aktivität auffällt. Die durchschnittliche Kreditsumme bei den FNPT-Krediten liegt bei über 50 Mio. Pts. und auch die privaten Kredite liegen über 20 Mio. Das verweist auf einen vergleichsweise sehr hohen Investitions- und Kreditierungsbedarf dieses besonderen Sektors und folgerichtig weist die eine *Fallstudie* einer solchen Trockenfrucht-Kooperative in der Provinz Sevilla einen Maschinenbestand in Höhe von 28 Mio. Pts. und Kraftfahrzeuge zur Produktverteilung auf.

Dazu kommt der erhebliche Kreditbedarf für den Bau der Fabrikhalle, wobei die Darlegung der Kreditabfolge deutlich macht, daß auch hier die private Kreditaufnahme gegenüber dem zentralen öffentlichen Kredit Überbrückungs- und Stützungscharakter hat und eingesetzt wurde zum Rohstoffkauf, bzw. um die Wartezeit bis zur Bewilligung des FNPT-Kredits abzusichern. In diesem Fall kommt allerdings eine besondere Konstellation dadurch hinzu, daß die Mitglieder der Kooperative keinen Lohnverzicht geleistet haben und die laufenden Lohnkosten z.T. aus den aufgenommenen Krediten beglichen wurden, dabei aber auch die hohe Zinsbelastung aus den privaten Krediten in Kauf genommen werden mußte.

Tabelle 44: Vgl. Kreditsituation der Kooperativen mit Nahrungsmittelproduktion (nach Branchen; Kreditsummen in Mio. Pts.)

Institution	FNPT	Spar- kasse	Privat- banken	Volks- banken	Caritas	Gran Area/ Soprea	Ind. Kred. Bank	IRYDA
Anzahl d. Kreditf.	18	6	5	3	3	1	1	1
Ø-Gesamtkredit- summe im Sektor	12,7	23,6	5,4	23,3	0,6	17,0	3,0	2,0
Ø-Kreditgesamt- summe Wurstprod. Koop.	7,5	1,4	0,35	7,5	0,7	-	3,0	2,0
Ø-Kreditgesamt- summe Hühnerschlacht.	3,5	7,5	4,0	-	-	-	-	-
Ø-Kreditgesamt- summe Koop. Trockenfrüchte	50,5	-	21,4	55,0	-	-	-	-
Ø-Kreditgesamt- summe Bäckereien	9,2	0,9	0,8	-	0,6	17,0	-	-
Ø-Kreditlauf- zeit in Jahren	7,7	2,2	1,4	5	14	7	4	10

Die Bäckereien sind häufiger vertreten und werden wiederum in erster Linie vom FNPT, aber auch von der Sparkasse kreditiert. Eine Bäckerei-Kooperative ist allerdings auch über SOPREA aus dem regionalen Industrialisierungsfonds kreditiert worden (neben Privatbanken und Caritas). Die durchschnittlichen Kreditsummenhöhen weisen neben der wiederum prominenten Rolle der öffentlichen Kreditquellen (FNPT und SOPREA) auch den relativ geringeren Kredit- und Investitionsbedarf dieser Branche aus. Die hohen Durchschnittssummen von FNPT (9,2 Mio.) und SOPREA (ein Fall mit 17 Mio. Pts.) werden wiederum in dieser Tendenz bestätigt durch die konstant langen Kreditlaufzeiten dieser Institutionen, wobei die auch sehr langen Laufzeiten der Caritas-Kredite wegen der minimalen Kredithöhen keine Rolle spielen.

Die vorliegende *Fallstudie* von einer Backwaren-Kooperative in Antequera, einer Zone mit relativ vielen Betrieben dieses Sektors, weist entsprechende Gewichtungen aus, als die produktionsrelevanten Investitionen auch hier über den FNPT-Kredit erfolgt sind und die anderen Kredite niedriger Höhe ausschließlich Überbrückungscharakter haben. Auch der niedrigere Maschinenwert (6,5 Mio.) bestätigt die Vermutung des geringeren Investitions-Kreditbedarfs, der allerdings auch hier die Anschaffung von Kleinlastern zu Auslieferungszwecken einschließt, ein Punkt, auf den im Zusammenhang mit der Marktproblematik noch gesondert einzugehen sein wird.

13.2.1.5. Kooperativen der industriellen Produktion

Die Kooperativen mit industrieller Produktion sind eine der heterogensten Gruppierungen, die hier behandelt werden. Ihr gemeinsames Merkmal ist die maschinelle Herstellung von Industriewaren und die Verwendung zumeist nicht lokaler Rohstoffe und von daher kann bei ihnen insgesamt einerseits ein relativ größerer Kreditbedarf und andererseits auch ein evtl. breiter gestreutes Kreditengagement von Kreditinstitutionen, auch solchen nichtöffentlichen Status, vermutet werden. Insgesamt enthält diese Gruppe 32 Kooperativen, bei denen 30 Kreditfälle (einschließlich Mehrfachkreditierung durch verschiedene Institutionen) zu verzeichnen sind. Aus Darstellungsgründen sind diese 32 Kooperativen gegliedert worden in die 3 Untergruppen der Kooperativen mit Möbelfabrikation (21), mit Fabrikation von Verpackungen (6) und Fabrikation anderer Industrieerzeugnisse (5).

Mit insgesamt 26 Kreditfällen ist auch in diesem Sektor der FNPT die führende Kreditinstitution, die z.T. (in 2 Fällen) sogar Vierfachkreditierungen vorgenommen hat. Alle andere Finanzierungsquellen sind weitaus weniger wichtig, wenn auch sofort auffällt, daß sowohl die Privatbanken, als auch die Sparkassen als profitorientierte Kreditinstitution ebenfalls wichtig sind und sich somit die obige Annahme bestätigt, daß diese Kooperativen mit Industrieproduktion als akzeptable Risiken gelten und dementsprechend ein einschlägiges Engagement nach sich ziehen. Überhaupt ist das Spektrum der Kreditinstitutionen hier ziemlich weit gestreut und sowohl das "Gran Area"-Programm, als auch private Stiftungen sind hier vertreten als Finanzquellen, wenn auch nur äußerst gering.

Das Engagement anderer Institutionen, wie Industriekreditbank oder Volksbanken, ist vorhanden, aber gering, ebenso wie auch die Caritas als Notfallhilfe auftritt. Gerade deren Beteiligung in diesem Sektor macht die Heterogenität dieser Kooperativen deutlich, denn hier kann es sich nur um Übergangshilfen für Kleinstbetriebe handeln.

Von der durchschnittlichen Höhe der gesamten Kreditsummen her, bestätigt sich die übergeordnete Bedeutung des FNPT, der auch mit entsprechenden Durchschnittslaufzeiten der Kredite (7,7 Jahre) gut geeignet ist, die Fremdfinanzierung der produktiven Investitionen zu leisten. Bemerkenswert, wenn auch nur als Einzelfall, ist die Partizipation von Gran Area/SOPREA, das als relativ neues Förderungsprogramm sowohl von der Höhe

Tabelle 45: Vgl. Kreditsituation der Kooperativen mit industrieller Produktion (Kreditsummen in Mio. Pts.)

Institution	FNPT	Privat- banken	Spar- kasse	Caritas	Ind. Kred. Bank	Volks- bank	Gran Area/ Soprez	Stiftungen
Anzahl d. Kreditf.	26	8	6	4	3	3	1	1
Ø-Gesamtkredit- summe im Sektor	18,6	3,7	5,5	0,9	9,2	1,0	25,0	0,5
Ø-Kreditgesamt- summe Möbel-Koop.	12,1	4,3	8,6	2,1	11,8	-	-	0,5
Ø-Kreditgesamt- summe Verpack. Koop.	30,9	2,0	2,3	0,4	4,0	1,0	-	-
Ø-Kreditgesamt- summe Koop. Ind. Prod.	26,0	-	-	0,5	-	-	25,0	-
Ø-Kreditlauf- zeit in Jahren	7,7	1,8	4,8	16	6,3	2,3	8	20

der Kreditsumme, als auch von der vorgesehenen Laufzeit her, den FNPT-Programmen als Kreditquelle ebenbürtig ist.

Die Kombination der beiden Faktoren Kreditlaufzeit und durchschnittliche Kreditsummenhöhe erweist zusätzlich die doch bedeutende Rolle sowohl der Industriekreditbank, als auch der Sparkassen, die beide ein günstiges Verhältnis erreichen und dementsprechend geeignet sind, die Investitionen dieser Kooperativen zu finanzieren. Insbesondere die relativ kurze durchschnittliche Kreditlaufzeit bei den Privatbanken relativiert deren Rolle wieder und macht den gewinnorientierten Charakter dieser Kredite besonders deutlich.

Von der durchschnittlichen Kreditsummenhöhe her erweisen sich zusätzlich die Kredite von seiten der Caritas, der privaten Stiftungen und auch der Volksbank als lediglich für Überbrückungszwecke geeignete Hilfen, die z.T. nur wegen der extrem langen Laufzeiten überhaupt eine relative Bedeutung erlangen können. Die Heterogenität der Kooperativen mit Industrieproduktion erfordert einen kurzen Blick wenigstens auf die beiden Hauptzweige, die hier vertreten sind, nämlich die Möbelherstellung und die Verpackungsmittelindustrie. Sie weichen insofern im Grundcharakter etwas voneinander ab, als die letztere von vorneherein nur eine vollständig maschinengetragene Produktion ermöglicht, während die erstere durchaus häufig handwerkliche Elemente und Produktionsphasen beinhaltet, insofern also u.U. auch ein etwas niedrigerer Kreditbedarf vermutet werden könnte.

Bei den Möbelkooperativen sind besonders FNPT, Privatbanken und Sparkassen kreditwirksam geworden, während bei den Kooperativen, die sich auf die Produktion von Verpackungen spezialisiert haben, die relative Bedeutung der Sparkassen und der Volksbanken steigt, und der FNPT hier nicht ganz seiner gesamtsektoral bedeutsamen Rolle gerecht wird. Andererseits bestätigt sich der vermutete höhere Kreditbedarf und -zugang der verpackungsproduzierenden Kooperativen nicht, denn sie weisen zwar bei den FNPT-Krediten in jeder Hinsicht die im Vergleich zu den Möbelkooperativen höheren Kreditsummen auf (z.B. bei der durchschnittlichen Kreditsumme 30,9 Mio. Pts. zu 12,1 Mio.), bei allen anderen bedeutsamen Kreditgebern liegen sie in diesem Punkt aber z.T. ganz erheblich zurück.

Das gleiche gilt auch für die Kreditlaufzeiten, die in jedem Fall bei den Verpackungsmittel produzierenden Kooperativen kürzer sind, sogar bei den Institutionen, die ohnehin durch langfristige Rückzahlungsziele privilegiert sind. Zum Teilbereich der andere industrielle Erzeugnisse herstellenden Kooperativen, sind kaum konkrete Aussagen möglich, eben wegen ihres kategoriellen Residualcharakters. Die institutionelle Bedeutung des FNPT ist auch hier ungebrochen und bedeutsam ist nur das punktuelle Engagement des "Gran Area"/SOPREA-Programms.

Die Einzelfallstudien enthalten Beispiele für jede der drei unterschiedlichen Branchen im Gesamtsektor, worunter auch die Kooperative fällt, die den "Gran Area"/SOPREA-Kredit erhielt. Es handelt sich um eine Kooperative, die Gummihandschuhe produziert, und die eine beträchtliche Ausstattung mit Maschinen in einem Gesamtwert von 110 Mio. Pts. aufweist. Allerdings ist diese Ausstattung nahezu vollständig fremdfinanziert worden, zu erheblichen Teilen über SOPREA und eine zusätzlichen FNPT-Kredit, wobei letzterer die Produktionsaufnahme überhaupt erst möglich gemacht hat. Wenn hier weiterhin berücksichtigt wird, daß ein großer Teil der Mitgliederbeiträge ebenfalls über private Kreditaufnahme finanziert worden ist, wird deutlich, daß die Abhängigkeit dieser Kooperative von der Fremdfinanzierung nahezu vollständig ist. Sie weist 57 männliche und weibliche aktive Mitglieder auf, ist also relativ groß und ebenso auf die Aktivität eines Promotors zurückzuführen, wie der andere Fall einer Kooperative mit anderer industrieller Produktion, die Parkettböden herstellt, allerdings mit 22 aktiven Mitgliedern beträchtlich kleiner ist.

Auch hier ist die maschinelle Ausstattung (im Wert von 15 Mio. Pts.) vollständig über

Kredite finanziert worden, wozu allerdings - wegen des teuren Produktionsvorganges - auch noch eine Serie weiterer laufender Kredite kommt, ohne aber für eine tatsächliche Sicherung der Produktionsvoraussetzungen auszureichen. Bemerkenswert ist in diesem Fall die breite Streuung der Kreditquellen, da nicht nur ein umfangreicher FNPT-Kredit in Höhe des Maschinenwertes zu verzeichnen ist, sondern auch noch beträchtliche Kredite seitens der Sparkasse und der Industriekreditbank hinzukommen, die z.T. in ihrer Laufzeit den FNPT-Kredit übertreffen und sich auf die Jahre 1982 und 1983 konzentrieren, also 3 bzw. 4 Jahre nach Aufnahme der Produktion und des ersten Kredits durch diese Kooperative. Angesichts der durch den Kapitalmangel verursachten und anhaltenden Produktionsprobleme dieser Kooperative ist daher zu vermuten, daß die neu aufgenommenen Kredite eher zur Kreditrückzahlung verwendet werden mußten, denn für die Absicherung der Produktion.

Die Möbelkooperative, für die eine Einzelfallstudie vorliegt, ist über die Kreditseite ausschließlich vom FNPT finanziert worden, hat damit aber eine weitgehend lückenlose maschinelle Fließbandproduktion erstellt. Auf einem mittleren Niveau des Maschinenwertes (27,3 Mio. Pts.) konnte hier vollständig auf private Bankenkredite verzichtet werden, die auch für Überbrückungszwecke nicht gebraucht wurden. Freilich auch nicht ganz freiwillig, denn gerade am Ort dieser Kooperative waren zahlreiche Kooperativvorhaben gescheitert und die Kreditbereitschaft der Banken wegen dieser Erfahrungen sehr niedrig. Dementsprechend vermeidet diese Kooperative den Kreditaufnahmepzwang, vor allem durch die ausschließliche Beschränkung der Produktion auf den Umfang der vorliegenden Bestellungen.

Die untersuchte Kooperative, die sich mit der Herstellung von Verpackungsmaterial beschäftigt, ist relativ groß, da sie nicht nur 150 Mitglieder, sondern auch noch 20 weitere Personen im Lohnverhältnis aufweist. Auch hier handelt es sich um eine Promotorenkooperative, die einen sehr umfangreichen (82 Mio.) FNPT-Kredit erhielt, den sie aber auch pünktlich zurückzahlt - 2 Jahre nach der Produktionsaufnahme konnten bereits 20 Mio. erstattet werden - eine ausgesprochen ungewöhnliche Situation, die sich vor allem über die relativ problemlose Marktlage dieser Kooperative erklärt. Der sehr hohe Maschinenwert (60 Mio. Pts.) konnte in diesem Fall ausschließlich über die öffentliche Kreditierung erworben werden, auch wenn es sich zunächst um gebrauchte Maschinen handelte, so daß private Zusatzkredite hier vollständig wegfallen.

13.2.1.6. Handwerkskooperativen

Hier handelt es sich, wie auch im vorangehenden Sektor, um eine recht heterogenen Ansammlung von z.T. sehr unterschiedlichen Aktivitäten, die zusammengefaßt worden sind: Schlossereien (10), Bronzeschmelzen (4), Keramikwerkstätten (2) und Lederkunsthandwerkkooperativen (5). Ihr gemeinsames Merkmal ist weder eine einheitliche Rohstoffbasis, noch ein einheitliches Produkt, sondern - wie auch bei den Kooperativen mit industrieller Produktion - eine spezifische Organisation des Arbeitsablaufs, der hier vornehmlich handwerklichen Charakter trägt. Dementsprechend ist auch der Finanzierungsbedarf dieser Kooperativen an einem niedrigeren Niveau des Maschineneinsatzes orientiert und es steht zu vermuten, daß sich das auch in der Kreditierungsstruktur niederschlägt, wobei allerdings die Informationslage dadurch verschlechtert ist, daß sich die Heterogenität der allgemeinen Aktivität in einer geringen Fallzahl auf der Ebene der einzelnen Branchen niederschlägt.

Die wichtigste kreditierende Institution ist auch hier mit weitem Vorsprung der FNPT, während alle anderen Institutionen, zumindest nach der Zahl der Kredite, kaum eine

Tabelle 46a: Vgl. Kreditsituationen von Handwerkskooperativen (alle Kredite an Schlossereien, außer Caritas: Keramik-Koop. und FNPT)

Institutionen	FNPT	Ind. Kred. Bank	Volks- bank	Spar- kasse	Privat- banken	Caritas
Anzahl der Kredite	12	1	1	1	1	1
Ø-Gesamtkredit- summe im Sektor (Mio. Pts.)	11,5	8,0	0,8	0,4	0,3	0,1
Ø-Kreditlauf- zeiten in Jahren	7,8	8	3	2	3	4

Tabelle 46b: Branchenspezifische Aufteilung von FNPT-Krediten an Handwerkskooperativen

Branche	Schlossereien	Bronzeschmelzen	Lederverarbeitung
Anzahl der kredit. Kooperativen	5	4	3
Ø-Kreditsummenhöhe (Mio. Pts.)	9,0	14,2	12,1

Bedeutung haben. Etwas anders sieht es aus, wenn man die Kreditsummen in Betracht zieht. Dann zeigt sich, daß in einem der Fälle private Banken ebenfalls einen recht hohen Kredit an eine Schlosserei vergeben haben, während alle anderen Kreditgeber unbedeutend bleiben, da die Kredithöhe die Millionengrenze nicht überschreitet. Auffällig ist, daß sich nahezu alle Nicht-FNPT-Kredite (aber auch die relative Mehrheit von FNPT-Krediten) auf Schlossereien konzentrieren, während Bronzeschmelzen und Lederkunsthandwerk-Kooperativen nur FNPT-Kredite erhalten haben. Eine einzige Keramikkooperative hat überhaupt nur einen Kleinstkredit von der Caritas erhalten. Laufzeiten und durchschnittliche Kreditsummenhöhen sind eindeutiger Aufweis eines doch recht hohen Kreditbedarfs dieser 3 Kooperativtypen, die zwar nicht in den Spitzenwerten, aber doch in der relativen Höhe der Mindestsummen der FNPT-Kredite zeigen, daß die obige Annahme eines relativ geringeren Kreditbedarfs dieser handwerklich orientierten Aktivitäten nicht haltbar ist.

Die zwei *Fallstudien* über solche Handwerkskooperativen machen deutlich, daß diese es keineswegs leicht gehabt haben, an Kredite heranzukommen, und daß die besondere Rolle der FNPT-Kredite nahezu vollständig auf die geringeren Sicherheiten zurückzuführen ist, die diese Kooperativen anbieten können. Die untersuchte Aluminiumschlosserei

in Coín (Málaga) weist allerdings immerhin einen Maschinengesamtwert von 8 Mio. Pts. auf, zusätzlich zu einem mittleren Fahrzeugpark von Auslieferungsfahrzeugen, der nahezu vollständig selbst finanziert worden ist. Die Verwendung des FNPT-Kredites (5,5 Mio. Pts.) galt dem Neubau einer Werkhalle, während die Produktion, selbst bei größeren Aufträgen, die Inanspruchnahme von kleineren, privaten Überbrückungskrediten erforderlich gemacht hat, zumindest in jüngerer Zeit.

Ähnliches läßt sich für eine untersuchte Lederkunsthandwerkskooperative sagen, insofern als auch hier die Zurückhaltung der Banken nur durch private Initiative in geringerem Umfang überwunden werden konnte, und der FNPT die entscheidende Rolle spielt. In diesem Falle allerdings insofern maßgeblich, als schon der Fabrik-, Maschinen- und erster Rohstoffkauf von einem massiven Krediteingriff des FNPT bereits im zweiten Produktionsjahr in Höhe von über 23 Mio. Pts. abhing. Gemessen am Umfang dieser Intervention fällt der Maschinenwert dieser Kooperative mit 4,7 Mio. Pts. relativ niedrig aus.

13.2.1.7. Kooperativen für Meereszüchtungen und mit anderen Aktivitäten

Die beiden letzten Kooperativengruppen ergeben hinsichtlich der Kreditsituation keine besonderen neuen Gesichtspunkte. Die Kooperativen mit anderen Aktivitäten bilden eine allzu heterogenen Gruppe, als daß irgendwelche sinnvollen Aussagen aus den statistischen Angaben zu deren Kreditsituation abgeleitet werden könnten. Bei den Kooperativen mit Meereszüchtungen gestaltet sich die Kreditlage so, daß von diesen insgesamt ohnehin nur 4 Kooperativen eine sehr beschränkte Anzahl von Krediten von sehr wenigen Kreditinstitutionen aufgenommen wurden.

Als bedeutender Kreditgeber, sowohl von der Kreditsummenhöhe, wie auch von der Kreditlaufzeit her, tritt wiederum der FNPT auf. Für diese Aktivität charakteristisch ist allerdings das Auftreten von PEMARES/FROM als sektorspezifische Kreditinstitution, die an 2 Kooperativen Kredite vergeben hat, die mit einer durchschnittlichen Höhe von 4,3 Mio. für diese Aktivität doch auch eine beträchtliche Höhe erreichen, allerdings mit einer nur äußerst kurzen Laufzeit von 1 Jahr ausgestattet sind.

Tabelle 47: Vgl. Kreditsituation von Kooperativen für Meereszüchtungen

Institutionen	FNPT	Pemares/ From	Privat- banken	Volks- bank	Caritas
Anzahl der Kredite	1	2	2	1	1
Ø-Gesamtkreditsumme (Mio. Pts.)	4,6	4,3	0,45	1,0	0,7
Kreditlaufzeit in Jahren	8	1	1	1	7

Von der Laufzeit her ist nur noch ein Caritas-Kredit bemerkenswert, der freilich mit 0,7 Mio. zu niedrig ist, um wirksam zu werden. Die beiden anderen Kreditgeber (Volksbank und Privatbanken) fallen hier nicht ins Gewicht, zumal ihre Laufzeiten ebenfalls nur einjährig sind. Diese Laufzeiten sind insbesondere bedeutsam, weil die vorliegende *Fallstudie* einer Meereskooperative deutlich werden läßt, daß diese Kredite in erster Linie

eingesetzt werden, um Austernbrut zu beschaffen, und nur dann tatsächlich wirksam werden, wenn sie eine Dauer aufweisen, die die Anlaufzeit (= Auslage- und Mastzeit der Austern) bis zur Marktfähigkeit des Produktes diese Meereskooperativen berücksichtigen, also mindestens 3 Jahre bis zur Rückzahlung gewähren.

Die einzelne untersuchte Kooperative dieser Aktivität konzentrierte auf sich übrigens auch den in der Aufstellung erwähnten Privatbank-Kredit, ebenso wie den Kredit von Caritas, damit also - zusätzlich zu einem PEMARES/FROM-Kredit - einen erheblichen Teil der in diesem Sektor überhaupt vergebenen Kredite.

13.2.2. Subventionen

Wie oben bereits erwähnt, bilden Subventionen das “zweite Bein” der externen Finanzierung der Kooperativen. Da Subventionen als Zuschüsse zum bereits vorhandenen Bestand an relevanten Produktionsgütern gezahlt werden, setzen sie bereits eine z.T. beträchtliche Investitionsleistungen der Kooperative voraus und sind daher im Lebenslauf einer Kooperative in der Regel eine Form der externen Finanzierung, die erst relativ spät in Betracht kommt. Subventionen scheiden daher für die Anfangsfinanzierung der Aktivität einer Kooperative von vornherein aus.

Subventionen werden von öffentlichen Institutionen oder analogen Instanzen (z.B. Stiftungen, Lokalverwaltungen, etc., aber auch Caritas) vergeben. Von den insgesamt 215 Kooperativen haben nur 84 (= 39,3 %) überhaupt irgendwelche Subventionen erhalten, wobei gelegentlich Doppelsubventionierungen und sehr selten auch Drei- oder Vierversubventionierungen, zumeist durch unterschiedliche Stellen, auftauchen.

Tabelle 48: Anzahl der Subventionen an subventionierte Kooperativen (n=84)

Anzahl der Subventionen	Häufigkeit	%
1 Subvention	69	82,1
2 Subventionen	12	14,3
3 Subventionen	2	2,4
4 Subventionen	1	1,2

Tabelle 49: Vgl. der subventionierten Kooperativen nach allg. Aktivitäten

All. Aktiv. Bereich	Land	Textil	Bau	Nahrung	Ind. Prod.	Handw.	Meer	Andere
Anzahl d. Koop. (n=214)	31	40	53	25	32	21	4	8
Anzahl d. subvent. Koop. (n=84)	19	14	16	5	14	10	2	4
Ø-Gesamt-subv. Summe (Mio. Pts.)	1,1	1,6	2,9	5,5	6,06	3,0	2,3	3,5

An diese 84 Kooperativen wurden insgesamt 242,2 Mio. Pts. an Subventionen vergeben, im Schnitt also 2,9 Mio (= ca. 45.000 DM), an jede einzelne Kooperative. Die Spitzenwerte in den Subventionssummen klaffen sehr weit auseinander: während die höchste Subventionssumme immerhin 28,0 Mio. Pts. beträgt, beläuft sich die niedrigste auf lediglich 0,1 Mio. Pts. Mehr als 65 % aller registrierten Subventionssummen liegen unterhalb des oben genannten Durchschnittswerts. Fast 40 % der Subventionssummen liegen unter 1 Mio. Pts. (= ca. 15.000 DM). Die Spitzensumme von 28,0 Mio. Pts. verzerrt somit die gesamte Subventionslage beträchtlich, da der nächsthöhere Wert nur bei 16,9 Mio. liegt. Läßt man den genannten Spitzenwert außer Betracht, dann liegt die durchschnittliche Subventionssumme bei 2,58 Mio. Pts. und somit immerhin noch nahezu 60 % der subventionierten Kooperativen unterhalb dieses Durchschnittswertes.

Ein Blick auf die Subventionen entsprechend ihrer Verteilung nach den verschiedenen allgemeinen Aktivitätsbereichen gibt weitere Aufschlüsse: Hier zeigt sich, daß vor allem 4 der großen Aktivitätsbereiche subventioniert worden sind: Landkooperativen, Kooperativen mit Industrieproduktion, Handwerkskooperativen und, in geringerem Umfang, Textilkoooperativen. Relativ wenig sind Bau- und vor allem die Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen subventioniert worden. Die beiden restlichen Gruppen können hier zunächst außer Betracht bleiben. Interessant ist auch, daß vor allem Land- und Kooperativen mit Industrieproduktion mehrfach subventioniert worden sind, was auf deren Sonderlage hinsichtlich der produktionserforderlichen Investitionen hinweist.

Zieht man die Dimension der Höhe der Subventionssummen zur Beurteilung hinzu, dann stellt sich die ganz besondere Stellung der Kooperativen mit Industrieproduktion heraus, denn nicht nur weisen sie die relativ höchste durchschnittliche Subventionssumme auf (6,06 Mio. Pts.), sondern auch die höchste einzelne Subventionssumme ist in dieser Aktivität besonders hoch (28,0 Mio. Pts.), dicht gefolgt von zwei anderen Fällen, die nur knapp darunter liegen. Offenkundig ist hier eine Tendenz erkennbar, einen Aktivitätszweig in größerer Breite zu fördern, dem besondere, zukunftssträchtige und arbeitsplatzrelevante Bedeutung zuerkannt wird.

Die wenigen subventionierten Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen weisen demgegenüber eine nur geringfügig niedrigere durchschnittliche Subventionsgesamtsumme auf, wenn auch der einzelne Spitzenwert mit knapp über 10 Mio. weit hinter den anderen zurückbleibt. Handwerks- und auch Baukooperativen sind mit relativ soliden Durchschnitten subventioniert worden, während die oben hervorgehobene besonders häufige Subventionierung von Textil- und Landkooperativen sich doch als nicht so bedeutend ausweist, denn gemessen am Umfang der produktionserforderlichen Investitionen - vor allem bei den Landkooperativen - fallen vor allem die durchschnittlichen Subventionssummen recht niedrig aus und können kaum irgendwelche Effekte dahingehend erzielen, daß sie eine evtl. bedeutsame Ergänzung zum gesamten Kreditbedarf dieser Kooperativen bedeuten könnten.

Bei der kleinen Gruppe der Meereskooperativen ist demgegenüber auf die relativ große Bedeutung der Subventionen besonders hinzuweisen, denn vor allem liegt hier auch die niedrigste einzelne Subventionssumme recht hoch und, gemessen am Finanzierungsbedarf und vor allem an dem innovativen Charakter dieser Aktivität, ist doch eine substantielle Subventionierung festzustellen. Die Subventionssituation insgesamt und vor allem auch die relative Bedeutung der einzelnen Subventionsgeber klärt sich im einzelnen nur, wenn man die Aktivitätsbereiche und Branchen genauer betrachtet.

Die Landkooperativen sind, gemäß den Besonderheiten dieser Aktivität, vor allem vom IRYDA subventioniert worden, wobei die durchschnittliche Summe der gewährten Subventionen mit 0,9 Mio. Pts. relativ niedrig liegt, und alle anderen Subventionsgeber, allein von der durchschnittlichen Subventionshöhe her kaum bedeutsam sind. Offensichtlich

sind die Landkooperativen nicht in nennenswertem Maße in der Lage, den doch erheblichen Kreditaufwand (immerhin im Schnitt 27,6 Mio. Pts. an Kreditsummen) durch nennenswerte Subventionierung dieser Aktivität zu ergänzen.

Da das Programm des "Gran Area" hier nicht zutrifft, schrumpft die mögliche Zahl der subventionierenden Institutionen auf wenige zusammen, und das macht sich nachhaltig bemerkbar. Bei fast allen anderen Aktivitäten wird hingegen das "Gran Area" zu einem relevanten Faktor. Schon bei den Textilkoooperativen tritt es in zwei Fällen mit einem durchschnittlichen Subventionsbeitrag von 1,3 Mio. Pts. auf, und bleibt hier nur relativ wenig hinter den überall recht häufigen Subventionen von anderen Institutionen zurück.

Ebenfalls - wie auch bei den Landkooperativen - erscheint die Caritas als punktuelle Subventionierungsinstanz, deren Beiträge im Schnitt freilich sehr niedrig bleiben. In entscheidender Weise interveniert das "Gran Area" als Subventionierungsprogramm sowohl bei den Baukoooperativen, den Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen und vor allem den Kooperativen mit Industrieproduktion. Es wird bei diesen Aktivitäten nicht nur zum maßgeblichen einzelnen Subventionsgeber, sondern erreicht hier mit durchschnittlichen Subventionen von z.B. 3,8 Mio. bei Baukoooperativen, 6,4 Mio. bei Nahrungsmittel produzierenden und 9,2 Mio. bei Kooperativen mit Industrieproduktion auch durchaus beachtliche Höhen, die zwar sowohl der Häufigkeit nach, wie auch von der Höhe her weit hinter den durchschnittlichen Kreditsummen zurückbleiben, aber doch eine wichtige Ergänzung des externen Finanzierungsinstrumentariums bilden.

Tendenziell kann gesagt werden, daß diese Subventionen ungefähr halb so viele Geldmittel für die betroffenen Kooperativen bereitstellen, wie diesen über Kreditinstitutionen zur Verfügung stehen. Gleichzeitig wird auch erkennbar, daß die Subventionsummen in dem Maße steigen, in dem die Kooperativen tatsächlich Investitionen in - vorwiegend immobile - Produktionsmittel vornehmen, wie die relativ hohe Subventionierung der Industrieproduktion und der Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen zeigt. Ähnlich verhält es sich bei den Baukoooperativen, bei denen sowohl von seiten des "Gran Area", wie auch anderen Institutionen, vor allem die technischen aufwendigen Baumaterial- und Ziegelei-Kooperativen subventioniert worden sind, im Gegensatz zu den wenig berücksichtigten Maurerkooperativen.

Die Daten zu den übrigen Aktivitäten geben wenig systematische Informationen her, wenn man davon absieht, daß bei den Meereskooperativen als Subventionsinstanz - ähnlich wie bei den Landkooperativen der IRYDA - eine aktivitätsspezifische Instanz auftritt, nämlich das "PEMARES"/FROM-Programm, das angebunden ist an die Fischereidirektion bei der Landwirtschaftsbehörde der Regionalregierung und in zwei der vier Fällen Subventionen in relevanter Höhe gezahlt hat.

Die vorgenommenen *Fallstudien* bestätigen, bzw. ergänzen die geschilderte Situation in einigen Punkten. Sie zeigen vor allem die Schwierigkeiten, die die Kooperativen haben, um überhaupt subventionsfähig zu werden, da diese Subventionszahlungen in der Regel erhebliche Vorinvestitionen voraussetzen und dann nur mit einer erheblichen Zeitverzögerung gewährt und ausgezahlt werden. Eine Kooperative zur Fabrikation von Betonträgern in Olvera/Cádiz mußte auf die erste Rate einer 1981 genehmigten Subvention aus dem "Gran Area"-Programm 1 1/2 Jahre warten und erhielt erst 3 Jahre nach der Genehmigung die zweite Rate. Im Falle einer Kooperative in El Viso de Alcor (Sevilla) wurde vor allem auf die strukturelle Verzögerung hingewiesen, die dadurch eintrat, daß die Subvention (ebenfalls vom "Gran Area"-Programm) erst tatsächlich ausgezahlt wurde, als 55 % der subventionierten Investitionen bereits vorgenommen worden waren, woraus sich die Notwendigkeit ergab, die Wartezeiten durch mit hohen Zinsen belastete Kredite von Privatbanken zu überbrücken. Auch eine Möbelkooperative in Ecija (Sevilla) klagte über die Verzögerung der Subventionierung durch das "Gran Area"-Programm bis zu einem Jahr

nach Fertigstellung der subventionierten Anlagen, so daß dieses Dilemma offensichtlich nicht selten auftritt und die Kooperativen in vermeidbare Finanzierungsängste versetzt.

Das Subventionswesen findet eine nicht unbedeutende Ergänzung durch verschiedenste kleinere Subventionsgeber, teils offiziellen, teils halboffiziellen oder privaten Charakters. Besonders oft ist die Caritas als eine solche Subventionierungsinstanz aufgetreten, aber auch die dem PCE nahestehende Gewerkschaft CCOO hat subventioniert (eine Kooperative in Lora del Río), ebenso wie bei einem anderen Fall in Archidona (Málaga), der Bischof von Málaga, eine private Stiftung, Bürgermeisterämter, etc. Zu diesen kleineren, gelegentlichen Subventionen mit geringem Gesamt- aber u.U. sehr bedeutenden Einzeleffekt sind auch *indirekte Formen der Subventionierung* zu zählen, wie etwa in einem Fall die kostenlose Überlassung von Gelände im Eigentum der Volksbank, die Erteilung von Gratislizenzen durch die lokale Verwaltung, der Kauf von Fabrikgebäuden, der Kauf von Fabrikgelände von einer Stadtverwaltung zu einem besonders günstigen Preis (Cañada Rosal (Sevilla), Ecija (Sevilla)), Überlassung von alten Fabrikgebäuden und dazugehörigem Gelände durch die Stadtverwaltung (Lora del Río), usw. In den meisten Fällen erfordern solche indirekten Subventionierungen die Einschaltung von Vermittlern, die Handhabung von persönlichen Beziehungen oder - vor allem! dann, wenn kompliziertere bürokratische Interventionen nötig sind - von Beratungsdiensten und Anwaltsbüros.

Schließlich wäre noch auf eine weitere indirekte Form der Subventionierung hinzuweisen, die bei den untersuchten Kooperativen zwar nur einmal zu verzeichnen war, aber vermutlich die Mechanismen der informellen Hilfe besser charakterisiert, als manche statistischen Angaben: Eine Baukooperative konnte einen entscheidenden materiellen Schritt zu ihrer Konsolidierung nur dadurch tun, daß sie einen gezielt als Unterstützung durch die Stadtverwaltung gedachten Bauauftrag für ein neues Rathausgebäude erhielt, was nur möglich war dadurch, daß sich die Stadtverwaltung selbst als Bauträger konstituierte und die Kooperative zur Ausführung verpflichtete. Freilich war auch hier die politische Affinität der Stadtverwaltung zur Führung der Kooperative die notwendige Voraussetzung.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß die externe Finanzierung – unentbehrlich für Produktionsaufnahme und -fortführung der meisten Kooperativen – als ebenso problematisch gelten muß wie die Binnenfinanzierung. Grundsätzlich (also gleichgültig, ob es sich um Kreditierung oder um Subventionierung handelt) ist zu erkennen, daß vor allem die ohnehin finanziell besser ausgestatteten Arbeiterkooperativen einen leichteren Zugang zu externen Finanzierungsquellen finden. Der Grund liegt in den geforderten Sicherheiten, bzw. den bereits erfolgten Investitionen, die dann im nachhinein subventioniert werden, so daß gerade die besonders hilfebedürftigen Kooperativen eindeutig benachteiligt werden.

Gegenüber den Subventionen, die nur relativ wenige Kooperativen erhalten haben, sind die Kredite von besonderer Wichtigkeit. Neben den offiziellen (staatlichen oder parastaatlichen) Institutionen sind hier auch eine Reihe von privaten Kreditanstalten kommerziellen Charakters aktiv. Beide Gruppen bevorzugen jedoch durchweg "gute" Risiken, also Kooperativen, die entweder solide Sicherheiten (Land, Maschinen, Immobilien) oder gute Ertragsaussichten aufweisen. Die offiziellen Institutionen sind die wichtigsten Kreditgeber, weil sie sowohl günstigere Zinsen, als auch längere Kreditlaufzeiten einräumen können.

Demgegenüber sind die kommerziellen Kreditinstitutionen betont profitorientiert. Ihre Kreditlaufzeiten sind zumeist wesentlich kürzer, die Zinsen viel höher und so werden ihre Kredite auffällig oft als Überbrückungskredite in Anspruch genommen. Dazu kommt, daß sie noch deutlicher als die offiziellen Institutionen Branchen bevorzugen, die quasi "nicht-traditional" sind, also vorwiegend solche, die von der Produktstruktur her bessere Aussichten auf Marktexpansion und Konkurrenzfähigkeit erwarten lassen. In vielen Fällen ist

aber der Zugang zu den verschiedenen externen Finanzierungsquellen durch lange Wartezeiten und z.T. komplizierte Verfahrensregelungen erschwert, was für die Kooperativen zusätzliche Probleme aufwirft.

Zum Abschluß dieser Ausführungen über die externe Finanzierung der untersuchten Kooperativen ist noch kurz vergleichend auf die Lage jeweils bei den auf Initiatoren und den auf Promotoren zurückgehenden Kooperativen einzugehen. Dabei zeigt sich bereits ein grundsätzlicher Unterschied darin, daß zwar von den 180 Initiatoren-Kooperativen 147 eine externe Finanzierung aufweisen, aber nur 23 von 34 Promotoren-Kooperativen. Während bei der ersten Gruppe also das Verhältnis von subventionierten und/oder kreditierten Kooperativen zu solchen ohne externe Hilfen fast 5:1 beträgt, liegt die gleiche Relation in der zweiten Gruppe bei 2:1.

Dieser geringere Grad an externer Finanzierung kann in unterschiedlicher Kombination auf die folgenden Gründe zurückgeführt werden: die größere Binnenfinanzierungskapazität der Promotoren-Kooperativen (die ja zumeist Textil-Kooperativen sind) dank höherer Mitgliederzahl, die besser gesicherten Abnahmebedingungen ihrer Produkte, die eine bessere Ertragslage zur Folge haben und damit auch die - sonst häufigen - Überbrückungskredite vermeiden helfen, sowie die relativ geringeren - branchenbedingten - Aufwendungen für die technischen Produktionsvoraussetzungen (Arbeitsmittel und Arbeitsgegenstände, die oft von den Abnehmern zur Verfügung gestellt werden, jedenfalls bei den Textilkoooperativen).

Dieser Vermutungen erhärten sich bei einem Blick auf die vergleichende Kreditsituation. Während 140 Initiatoren-Kooperativen Kredite erhalten haben, sind 20 Promotoren-Kooperativen kreditiert worden, aber bedeutsamer sind die relativ höheren durchschnittlichen Gesamtkreditsummen: im Fall der ersten Gruppe ca. 15,3 Mio. Pts., im Fall der zweiten Gruppe 20,5 Mio. Pts., wobei aber die Initiatoren-Kooperativen im Schnitt je 2,2 Kredite, die Promotoren-Kooperativen je 1,8 Kredite erhalten haben. Auch die Laufzeiten der Kredite sind bei den Promotoren-Kooperativen durchschnittlich länger, als bei den Initiatoren-Kooperativen: 6,8 Jahre zu 5,6 Jahre.

Alle diese Daten lassen im wesentlichen den Schluß zu, daß die Promotoren-Kooperativen relativ häufiger höhere Investitionskredite zu langen Laufzeiten in Anspruch nehmen (können) und - vor allem - einen weitaus geringeren Bedarf an ein- oder zweijährigen kleineren Überbrückungskrediten haben als die Initiatorenkooperativen - somit sich ihre externe Finanzierungssituation im allgemeinen als etwas günstiger darstellt.

Dieser Eindruck verstärkt sich noch, wenn man die Institutionen betrachtet, die an diese beiden Gruppen von Kooperativen Kredite vergeben haben: Promotoren-Kooperativen haben relativ häufig FNPT-Kredite erhalten, wie auch (im Verhältnis zur geringen Fallzahl) Kredite vom Gran Area/SOPREA-Programm, aber extrem wenige Kredite von privaten, bzw. kommerziellen und nicht-institutionellen Anstalten, wie z.B. Sparkassen, Industriekreditbank, Volksbanken oder Privatbanken. Damit ist es ihnen oft gelungen, sowohl die kurzen Kreditlaufzeiten, wie vor allem auch die hohen Zinsen solcher Institutionen zu vermeiden, was insgesamt eine günstigere Kreditsituation zur Folge hat.

Nicht viel anders ist das Bild bei den Subventionen. Auch hier haben die 11 subventionierten Promotoren-Kooperativen mit durchschnittlich 1,0 Subventionen etwas weniger Subventionsfälle aufzuweisen als die Initiatoren-Kooperativen mit 1,2 Subventionen pro Kooperative, dafür aber mit durchschnittlich 3,33 Mio. Pts. eine höhere Gesamtsubventionssumme als die letzteren, die nur 2,9 Mio. Pts. erreichten. Die Lage ist hier also nicht ganz so deutlich wie bei den Krediten, die Tendenz geht aber in die gleiche Richtung.

Tabelle 50: Subventionierung einzelner ausgewählter allgemeiner Aktivitäten und Branchen

1. Landkooperativen

Institutionen	IRYDA	CARITAS	INEM	andere Institut.
Anzahl der subvention. Landkoop.*	6	4	1	11
Ø-Subventionssumme in Mio. Pts.	0,9	0,45	0,3	0,22

*) = Mehrfachnennungen

2. Textilkoperativen

Institution	GRAN AREA	CARITAS	andere Institut.
Anzahl der subvent. Koop.	2	2	10
Ø-Subventions-summe in Mio. Pts.	1,3	0,2	1,9

3. Baukooperativen

Institution	GRAN AREA	INEM	andere Institut.
Anzahl der subvent. Koop.	8*	1**	7***
Ø-Subventionssumme in Mio. Pts.	3,8	1,2	2,1

*) = davon: 1 Maurerkoop., 4 Baumaterial-Koop., 3 Ziegelei-Koop.
(2,1 Mio.) (Ø = 4,4 Mio.) (Ø = 3,5 Mio.)

**) = davon 1 Maurerkoop.

***) = davon 2 Maurerkoop. (0,3 Mio. Ptas.) und 5 Ziegelei-Koop. (2,9 Mio. Ptas.)

4. Nahrungsmittelverarbeitende Kooperativen

Institution	GRAN AREA	CARITAS	andere Institut.
Anzahl der subv. Koop.	4*	2**	1***
Ø-Subv. Summe in Mio. Pts.	6,4	0,5	1,0

*) = Davon eine Wurst- (30 Mio.), 1 Trockenfrüchte- (10,5 Mio.) und 2 Bäckerei-Kooperativen (6,1 Mio.)

**) = 1 Wurst- (0,8 Mio.) und 1 Bäckerei-Koop. (0,2 Mio.)

***) = 1 Wurstfabrik (1 Mio.)

5. Kooperativen mit Industrieproduktion

Institution	GRAN AREA	CARITAS	INEM	andere Instit.
Anzahl der subv. Koop.	8*	1**	1***	6****
Ø-Subv. Summe in Mio. Pts.	9,2	0,5	1,2	1,6

*) = Davon 6 Möbel- (7,6 Mio. im Ø), 1 Verpackungsmaterial- (12,0 Mio.) und 1 Koop. mit anderen Industrieprodukten (16,4 Mio.)

**) = 1 Koop. mit anderen Industrieprodukten (0,5 Mio.)

***) = 1 Möbelkooperative (1,2 Mio.)

****) = Davon 5 Möbel- (1,2 Mio. Ø) und 1 Koop. mit anderen Industrieprodukten (3,4 Mio.)

6. Handwerkskooperativen

Institution	GRAN AREA	CARITAS	andere Instit.
Anzahl der subv. Koop.	1*	2**	8***
Ø-Subv. Summe in Mio. Pts.	4,0	0,3	3,1

*) = 1 Schlosserei

**) = 1 Keramik-Koop. (0,1 Mio.) und 1 Lederverarbeitungs-Koop. (0,5 Mio.)

***) = 3 Schlosserei-Koop. (1,7 Mio.), 2 Bronzegießereien (6,9 Mio.)
1 Keramik-Koop. (0,5 Mio.) und 2 Lederverarbeitungs-Koop. (2,4 Mio.)

13.3. Das Zusammenspiel von Binnenfinanzierung, Kreditgewährung und Subventionierung

Die verschiedenen Möglichkeiten der Arbeiterkooperativen zu einer die Produktionsvoraussetzungen sichernden Geldmenge zu gelangen, kombinieren sich zu einer Faktorenvietfalt, die von den Kooperativenmitgliedern als ein permanenter Kampf ums Geld erlebt wird. Die Achse, auf der sich dieser Kampf ums Geld entfaltet, ist die Zeitachse, beginnend bereits vor der eigentlichen Konstitution der Kooperative. Er setzt ein mit der Festlegung und dem Beschaffen der Beträge, die die einzelnen Mitglieder der Kooperative als Pflicht- und Eintrittsbeiträge einzahlen müssen. Neben den Merkmalen der jeweiligen Branche, die von vorneherein ein unterschiedliches Niveau der Kapitalausstattung erfordern, sind es vor allem drei Faktoren, die diesen ersten Teilprozeß bestimmen: der persönliche Hintergrund der Kooperativenmitglieder, die vorhandenen sozialen Netzwerke, und die Zielsetzung der Initiatoren bzw. Promotoren der Kooperative.

(1) *Der persönliche Hintergrund* der zukünftigen Kooperativmitglieder ist höchst variabel. Es lassen sich aber die Herkunft und Höhe der verfügbaren Ersparnisse, der familiäre Status und das Alter der Mitglieder als Momente ausmachen, die diesen persönlichen Hintergrund formen. Die Herkunft und die Höhe der Ersparnisse entscheidet über das Ausmaß, in dem sich die Kooperativmitglieder tatsächlich auf diesen Kampf ums Geld einlassen können.

Wenn Ersparnisse vorhanden sind, die Ergebnis von Arbeit in der (nationalen oder internationalen) Emigration sind, dann ist die Entscheidung für die Investition in die Konstitution der Kooperative das Äquivalent zu einer selbständigen Existenzgründung (die oft eigentlich vorgezogen würde, wenn sie aussichtsreich wäre), und beinhaltet die entsprechende Bereitschaft zur Aufnahme eines Risikos. Sind Ersparnisse vorhanden, die sich aus Abfindungszahlungen, z.B. aus Fabrikschließungen, speisen, dann ist die notwendige Risikobereitschaft oft geringer, da eine Quasi-Kontinuität in der persönlichen Situation eintritt, die die Umordnung in eine Kooperative als naheliegend erscheinen läßt.

Der familiäre Status und das Alter der Kooperativenmitglieder sind für den Aspekt der ersten Geldbeschaffung von besonderer Wichtigkeit, weil sehr oft keine nennenswerten Ersparnisse vorliegen, auf die man zurückgreifen könnte. Status und Alter entscheiden darüber, inwieweit diese Personen sich dem Diktat der zentralen Zusatzstrategie der Binnenfinanzierung von vorneherein unterwerfen können: der unbezahlten Arbeit. Junge, unverheiratete Kooperativenmitglieder, deren unmittelbare Reproduktionskosten (Wohnen, Essen, Kleidung, etc.) von der Herkunftsfamilie abgedeckt werden, sind sehr viel länger und besser in der Lage, diese unbezahlte Arbeit schon in der Phase vor der eigentlichen Produktionsaufnahme der Kooperative einzubringen.

Ältere, verheiratete oder unmittelbar vor der Heirat stehende Kooperativisten sind dazu sehr viel weniger in der Lage, weil nicht nur die eigenen, sondern auch die Reproduktionskosten der Gründungsfamilie abgedeckt werden müssen und totaler oder partieller Lohnverzicht sehr schnell an Grenzen stößt, wenn er nicht durch Zusatzeinkünfte ausgeglichen werden kann. Dieser Ausgleich erfolgt entweder durch die unten noch näher bestimmten sozialen Netzwerke oder durch eigene Arbeit außerhalb der unmittelbar kooperativenbezogenen Tätigkeiten (z.B. durch fallweise Ernte- oder sonstige entlohnte Gelegenheitsarbeit).

Ist dieser Ausgleich nicht auf Dauer möglich, dann tritt ein Effekt dieses Kampfes um das Geld ein, dem wir noch öfters begegnen werden: seine Selektionswirkung. Schon in den z.T. langen Wartezeiten, die der eigentlichen Produktionsaufnahme einer Kooperative vorangehen können, scheiden viele Personen aus dem Kreis der potentiellen Koopera-

tivmitglieder aus, weil sie keine Chance sehen, diese Wartezeit und oft damit verbundene unbezahlte Arbeit zur Schaffung der Produktionsvoraussetzungen zu überbrücken. Es ist hier das Subsistenzinteresse der eigenen Gründungsfamilie, das so in einer ambivalenten Rolle auftaucht: zum einen als Grund, sich durch die Beteiligung an einer Kooperative einen reproduktionskostensichernden Arbeitsplatz zu schaffen, zum anderen als Grund, diesen Weg nicht dauerhaft gehen zu können und sich mit anderen Alternativen zufriedengeben zu müssen. Auf diese Weise wird mit ökonomischen Mitteln ein sozialer Siebungsprozeß in Gang gesetzt, der in verschiedenen Lebensphasen einer Kooperative und auf verschiedenen Ebenen - hier auf der personalen Ebene - wirksam wird und so das Moment der Konkurrenz in die anvisierte Kooperation einbringt.

(2) *Die sozialen Netzwerke*, die den oben angesprochenen Ausgleich für totalen oder partiellen Lohnverzicht erbringen können, nehmen entweder institutionellen oder familialen Charakter an. Das wichtigste Element des institutionellen sozialen Netzwerkes ist die Arbeitslosenhilfe ("subsidio de desempleo" bzw. sein Vorläufer, der "empleo comunitario"). Wir wissen um die sehr hohe Rate von Arbeitslosigkeit bei Kooperativmitgliedern vor Gründung ihrer Initiative in den verschiedenen Aktivitätsbereichen, wie sie auch aus der nachfolgenden Übersicht hervorgeht, die den prozentualen Anteil der Kooperativen mit 50 bis 100 % an Arbeitslosen in unserem Sample darstellt.

Tabelle 51: Kooperativen mit einer Arbeitslosenrate von > 50 % vor Konstitution der Kooperative

Aktivität	Land	Textil	Bau	Nahrung	Ind. Prod.	Handw.	Meer	Andere
% der erfaßten Kooperativen	74,2	50,0	45,3	20,0	50,0	52,4	100	62,5

Fast alle Aktivitätsbereiche weisen einen z.T. extrem hohen Anteil an Arbeitslosen vor Kooperativengründung auf, besonders die Land-, die Meeres- und die Kooperativen mit anderen Produktionszweigen, was die überragende Bedeutung einer potentiellen Arbeitslosenhilfe unterstreicht. Der Zugang zu ihr ist zwar rechtlich geregelt, faktisch von einer Reihe günstiger Bedingungen abhängig, wie z.B. der Bestätigung einer bestimmten Anzahl von Arbeitstagen/Jahr in lohnabhängiger Beschäftigung, so daß die Arbeitslosenhilfe im Grunde eher eine soziale, denn eine ausschließlich rechtlich-politische Institution ist.

Ihre faktische Bedeutung zeigt sich nun darin, daß sie in vielen Fällen - wie die Einzelfallstudien deutlich machen - entscheidend ist, um die Kooperativenmitglieder vor, z.T. auch während der Aufnahme der Produktion, in die Lage zu versetzen, unbezahlte Arbeit in der Kooperative zu verrichten. Das können u.U. extrem lange Zeiträume von einem oder zwei Jahren sein, die aus Ersparnissen oder sonstigen familialen Hilfen kaum abzudecken sind, wie allein schon der Fall einer Landkooperative in Trebujena (Cádiz) deutlich macht, deren Mitglieder zwei Jahre lang auf der Suche nach einem geeigneten Land für ihren Betrieb waren.

Arbeitslosenhilfe ist demnach einerseits ein zentrales Moment dieses sozialen Netzwerkes und stellt sich andererseits als die erste, auf personaler Ebene ablaufende, Form der Subventionierung von Arbeiterkooperativen dar. Sie ist gebunden an die formale Anerkennung des Status als Arbeitsloser, der bestimmten Zusatzkriterien genügt und den Zugang zu diesem sozialen Netzwerk eröffnet, ist jedoch der jeweiligen Aktivität gegenüber indifferent, so daß ihr der Charakter einer Zufallssubventionierung zukommt.

Das familiäre Netzwerk ist sehr viel weniger übersichtlich, denn es speist sich aus einer Vielzahl von Geldäquivalenten oder Geldleistungen, die von engeren oder weiteren Familienangehörigen erbracht werden, und für den Prozeß der Geldbeschaffung bei der Konstitution der Kooperative relevant sind, ohne unmittelbar die Reproduktion der Kooperativmitglieder selbst zu betreffen. Darunter fallen Dinge wie die Gratismitarbeit der Frauen bei der Feldbestellung bei Landkooperativen, die kostenlose Überlassung von Räumen oder ersten Gerätschaften, Werkzeugen oder Fahrzeugen, die Übernahme von administrativen oder technischen Hilfen, etc. In einigen, besonders bemerkenswerten Fällen, wie etwa den Lederverarbeitungskooperativen in Ubrique (Cádiz) ist darunter die stückweise bezahlte Heimarbeit von Familienangehörigen verschiedener Generationen im Verlagsystem zu verstehen, die die unbezahlte Arbeit des Kooperativmitglieds überhaupt denkbar macht.

Auf diese Weise ergibt sich ein z.T. engmaschiges Netzwerk von Unterstützungsmaßnahmen, die alle, von ihrer Wirkung her beurteilt, bestehende Einkommensmängel punktuell oder zeitweilig ausgleichen können.

(3) Schließlich spielen die unterschiedlichen *Zielseizungen der Initiatoren* und auch der Promotoren u.U. eine gewichtige Rolle bei der Festsetzung und Beschaffung der Geldmittel für die Pflicht- und freiwilligen Beiträge der Kooperativmitglieder. Je nachdem wie Finanzierungsbedarf und -möglichkeiten der jeweiligen Initiative eingeschätzt werden, aus welchem konkreten oder potentiellen Personenkreis die Mitglieder rekrutiert werden sollen und welche persönlichen, institutionellen oder politisch-sozialen Ziele weiterhin verfolgt werden, legen Initiatoren und Promotoren unterschiedlich hohe Beitragssätze fest, die in sich keine Systematik erkennen lassen, aber vor allem im unmittelbaren Konstitutionsprozeß der Kooperative selbst hochgradig selektionswirksam sind.

Wir kennen viele Fälle von Kooperativen, in denen, oft sogar nachdem sie längere unbezahlte Wartezeiten absolviert hatten, potentielle Mitglieder diesem Selektionskriterium zum Opfer gefallen sind - manchmal sogar in Folge bewußter Setzung relativ hoher Mindestbeiträge durch eine kleine Führungsgruppe unter den Initiatoren. Freilich ist dieser Mechanismus den Finanzierungserfordernissen der jeweiligen Branche zu Produktionszwecken nachgeordnet, und - wie oben bereits gezeigt - es sind typischerweise die investitions- und kapitalintensiven Aktivitäten, die einen besonders hohen durchschnittlichen Pflichtbeitrag pro Mitglied festsetzen.

Auch hier ist aber zu berücksichtigen, daß die Selektionswirkung kombiniert ist mit derjenigen, die sich aus der Fähigkeit zur Ableistung unbezahlter Arbeit ergibt, denn sehr häufig werden Teile der Pflichtbeiträge durch Nichtentlohnung seitens der Kooperative selbst quasi vorgestreckt - wie z. B. in den Textilkooperativen in Coín (Málaga) und Casariche (Sevilla) und in einer Baukooperative in Pedrera (Sevilla). Freiwillige Beiträge entziehen sich in der Regel einer solchen Beurteilung, denn erstens sind nur in einem relativ geringen Teil der Kooperativen überhaupt freiwillige Beiträge entrichtet worden und zweitens sind solche freiwilligen Beiträge zumeist Verhandlungssache, über die erst nach einiger Funktionszeit in der Kooperative entschieden wird.

Sie gehören somit eher in die Etappe dieses Kampfes um Geld, in den alle diese Produktivgenossenschaften verwickelt sind und sich um die Frage der Erlangung von Krediten entfaltet. Diese Frage der Kredite gliedert sich nach verschiedenen Aspekten, die ebenfalls um die Zeitachse herum geordnet sind. Zunächst einmal tritt in vielen Fällen die Kreditproblematik bereits vor Gründung und Produktionsaufnahme der Kooperative auf, dann nämlich, wenn die Mitglieder oder potentiellen Mitglieder nicht in der Lage sind, die notwendige Eigenkapitalbasis herzustellen, und auch die erbrachte unbezahlte Arbeit nicht ausreicht.

Hier setzen Mechanismen ein, die zwangsläufig auf vorhandene soziale Netzwerke, z.T. familialen Charakters, zurückgreifen. Es sind dann nämlich durchaus Familienangehörige oder enge Freunde, die auf persönliche Bürgschaft Kredite bei Privatbanken oder Sparkassen aufnehmen und diese Gelder dann für die ersten Baumaßnahmen oder für die Maschinenausstattung der Kooperative zur Verfügung stellen. Da ein zentraler Punkt dabei immer die Sicherheitsleistungen sind, führt das gelegentlich dazu, daß Häuser der Eltern oder naher Verwandter als Bürgschaft gestellt werden, oder, wenn möglich, andere Zwecke vorgeschoben werden, wenn diese aus Gründen persönlicher Freundschaft akzeptiert werden.

In einer Lederverarbeitungskooperative in Ubrique (Cádiz) erfolgte die erste Musterausstellung von Produkten mit Hilfe von bei Freunden und Nachbarn gesammeltem Geld und einem kleinen Kredit, der unter dem Vorwand einer Auslandsreise beantragt worden war. Geliehenes Geld von Freunden diente einer Textilkooperative in Coín (Málaga), um das Werkstattgebäude zu errichten. Solche und ähnliche Fälle sind häufig und machen auch schon eine Implikation dieses Kampfes um Geld auf der Kreditenebene deutlich: oft müssen Wege gesucht werden, die die Grenzen der legalen Bedingungen und damit in der Folge auch die Kontrollchancen durch die konstituierte Kooperative überschreiten - Rückzahlung wird zum Problem.

Nach der Gründung der Kooperative eröffnen sich die Zugangsmöglichkeiten zu einer recht vielfältigen Palette von offiziellen, halboffiziellen und privaten Kreditgebern, die in sehr unterschiedlicher Kreditsummenhöhe relevant werden. Neben der Rolle, die die jeweiligen Aktivitätsmerkmale spielen und die oben bereits diskutiert wurde, ist es vor allem die allgemeine Problematik der Wartezeiten auf die Kredite, die durchgängig auftritt.

Unsere Informationen reichen nicht aus, um präzise Angaben zu machen. Einige Tendenzen sind aber trotzdem erkennbar, auch wenn sehr viele Unwägbarkeiten wirksam sind. Unterstellt man, daß die Kooperativen sich sofort nach ihrer Konstitution um die jeweiligen Kredite bemühen (was keineswegs der Fall ist, da die Verwendungszwecke oft ganz unterschiedliche Zeitpunkte der Kreditbeantragung zur Folge haben), und nimmt man die Differenz zwischen Konstitutionszeitpunkt und dem Jahr der ersten Kreditgewährung zum Anhaltspunkt, dann sind deutliche Unterschiede in den sich ergebenden Wartezeiten erkennbar:

Tabelle 52: Vgl. der durchschnittl. Wartezeiten auf den ersten Kredit

Institution	FNPT	IRYDA	Industr. Kreditb.	Volks- bank	Spar- kasse	Privat- banken	CARITAS	Stif- tungen	Andere Instit.
Ø-Wartezeit in Jahren	3,3	2,4	1,3	2,6	0,6	1,5	2,3	9,0	1,6

Diese Angaben beziehen sich auf insgesamt 134 Kreditfälle und die gesamte durchschnittliche Wartezeit auf den ersten Kredit, gleich welcher Herkunft, beträgt 2,6 Jahre. Für Arbeiterkooperativen mit einer von Beginn an äußerst knappen Eigenfinanzierung ist diese Wartezeit in der Regel zu lang. Freilich gibt es auch Unterschiede, die erläuterungswürdig sind und die bedingt sind durch die Merkmale der verschiedenen kreditgewährenden Institutionen.

Arbeiterkooperativen bevorzugen wegen der längeren Laufzeiten und der günstigeren Zinsen Kredite von offiziellen Institutionen, wie IRYDA oder besonders FNPT. Gerade diese Vergünstigungen sind manchmal sogar als Gründe für den Zusammenschluß zur

Kooperative angegeben worden. Sie haben allerdings den wichtigen Nachteil, daß der Zeitraum von der Bewilligung bis zur Auszahlung des Kredits länger ist als bei Krediten von privaten Institutionen. Da es sich dazu noch um recht hohe Kredite handelt, die zumeist in produktionsrelevante Investitionen fließen, wirkt sich die Verzögerung nachteilig aus.

Gelegentlich (wie bei einer Textilkooperative in Casariche) wird ein bewilligter Kredit (hier vom FNPT) dann nicht dem ursprünglichen Zweck entsprechend verwendet, weil diese Investition bereits mit anderen Mitteln vorgenommen worden ist. In einem solchen Fall sind auch die günstigeren Konditionen (z. B. ein Zinssatz von 8 % gegenüber Zinsen von 14 % bei Privatkrediten) nicht sehr hilfreich.

Kredite von Privatbanken oder Sparkassen weisen freilich neben dem höheren Zinssatz auch den Nachteil auf, daß sie an Sicherheitsleistungen gebunden sind (zumeist Immobilien oder Maschinen), deren Wert die Höhe der angestrebten Kredite nicht erreicht. Manche Kooperative ist von daher kaum in der Lage, ihre Kreditwürdigkeit nachzuweisen, insbesondere in jenen Aktivitäten, die mit einer geringeren oder billigeren Maschinenausstattung ausgeübt werden können. Diese Umstände bringen es mit sich, daß Kredite von Privatbanken oder Sparkassen besonders oft als Überbrückungskredite verwendet werden, sei es, daß sie als Erntekredite oder zur einjährigen Finanzierung von Produktionskampagnen dienen oder auch, um die Wartezeit bis zur Auszahlung eines offiziellen Kredits zu überstehen.

Auch hier erweist sich die zeitliche Dimension als die Achse, entlang derer sich der Kampf ums Geld entwickelt, denn es treten wieder die Pufferstrategie der unbezahlten Arbeitsstunden - als Lohneinbehaltung - und die Frage, wie lange das durchzuhalten ist, als kritische Momente auf, die den Kooperativenmitgliedern diese Finanzierungsfrage zum Schlüsselproblem werden lassen. Dementsprechend spielen auch die Wege zur Krediterlangung eine Rolle, denn häufig werden diese verkürzt, wenn es gelingt, in irgendeiner Weise eine Person oder Instanz einzuschalten, die durch entsprechende Kontakte in der Lage ist, in diesem Sinne zu wirken.

So treten z.B. private Beratungsbüros auf, die wegen ihrer Sachkenntnis dafür sorgen können, daß diese Unterlagen vollständig zusammengestellt werden, oder Freunde von Führungspersonen der Kooperative, die über politischen Einfluß verfügen, da sie entsprechende Ämter oder Funktionen ausüben, oder auch Personen, die als Promotoren einer Kooperative auftreten und hinsichtlich der Kreditbeschaffung regelrecht als "Patrone" fungieren (wie z.B. bei manchen Ziegelei-Kooperativen in Puebla de Cazalla (Sevilla)).

In vielen Fällen wird aber trotz dieser Möglichkeiten die Belastung durch die Verzinsung der Kredite als zu hoch empfunden und der Kampf um das Geld stellt sich erneut auf der Ebene der Rück- und Zinszahlungen her. Hier verzahnen sich dann die beiden Instrumente der externen Finanzierung der Arbeiterkooperativen - Kredite und Subventionen -, denn eine gelegentlich beschrittene Möglichkeit, die Rückzahlungsbelastungen zu verringern, besteht in der Umwandlung der Kredite in Subventionen.

Allerdings ist die Subventionierung dieser Aktivitäten keineswegs sehr verbreitet, allein schon deswegen, weil relativ wenige offizielle Institutionen als Subventionsgeber auftreten und die Subventionierung prinzipiell die vorweggenommene Investition voraussetzt, die dann zu unterschiedlichen Prozentsätzen nachfinanziert wird. Dementsprechend ist die Anzahl jener Kooperativen gering, die tatsächlich in der Lage sind, beide Instrumente der Fremdfinanzierung zu nutzen. Bei den 182 Kooperativen der sechs wichtigsten allgemeinen Aktivitätsbereiche, für die Angaben vorliegen, verteilt sich die Inanspruchnahme von Krediten und von Subventionen wie folgt:

Tabelle 53: Kredite und Subventionen bei 182 Kooperativen der sechs wichtigsten Aktivitätsbereiche

Allgemeine Aktivität	Nur Kredite	Nur Subventionen	Kredite u. Subventionen	Weder Kredite noch Subventionen	Gesamtzahl (n = 182)
Landkooperativen	8	-	18	4	30
(Anzahl/%)	(26,7%)		(60%)	(13,3%)	
Textilkooperativen	7	5	9	17	38
(Anzahl/%)	(18,4%)	(13,2%)	(23,7%)	(44,7%)	
Baukooperativen	21	1	13	15	50
(Anzahl/%)	(42,0%)	(2,0%)	(26 %)	(30 %)	
Koop. Nahrungs- mittelverarb.	13	-	5	3	21
(Anzahl/%)	(61,9%)		(23,8%)	(14,3%)	
Koop. Industrieprod.	11	1	12	1	25
(Anzahl/%)	(44 %)	(4 %)	(48 %)	(4 %)	
Handwerkskooperat.	6	1	8	3	18
(Anzahl/%)	(33,3%)	(5,6%)	(44,4%)	(16,7%)	

Es wird erkennbar, daß vor allem Landkooperativen, Handwerkskooperativen und Kooperativen mit Industrieproduktion in besonders hohem Maße in der Lage gewesen sind, beide Instrumente gleichzeitig zu nutzen, wobei den Landkooperativen die Existenz des IRYDA und den Kooperativen mit Industrieproduktion das Programm des "Gran Area" zunutze gekommen ist und in beiden Fällen - wie auch bei den Handwerkskooperativen - zusätzlich verschiedene kleinere Subventionsgeber diese Möglichkeiten ergänzten. Immerhin sind aber auch vor allem bei den Textilkooperativen (44,7 %) und bei den Baukooperativen (30 %) hohe Prozentsätze zu verzeichnen, die keines der beiden Finanzierungsmittel für sich in Anspruch nehmen konnten oder wollten.

Auch bei den Subventionen wird der Zeitfaktor - wie angedeutet bereits von der Intention her - massiv wirksam. Verfährt man ebenso wie bei den Krediten und setzt Konstitutionszeitpunkt der Kooperative und Zeitpunkt der Zahlung der ersten Subvention als Vergleichsmomente, so ergeben sich folgende Tendenzen bei den Wartezeiten auf die erste Subvention:

Tabelle 54: Vgl. durchschnittl. Wartezeit auf die erste Subvention

Institution	IRYDA	GRAN AREA	CARITAS	INEM	Andere
Ø-Wartezeit auf 1. Subvention in Jahren	2	4,2	2,2	10	4,3

Auch hier gilt natürlich die Einschränkung, daß Subventionen sehr häufig nicht sofort im Gründungsjahr gewährt werden. Damit ist eine deutliche Verzerrung unvermeidlich. Trotzdem sind recht lange Wartezeiten vor allem bei Subventionen des "Gran Area"-Programms und von anderen Institutionen zu verzeichnen (die INEM-Subventionen können wegen der extrem geringen Fallzahl nicht berücksichtigt werden). Diese Wartezeiten werden auch durchweg - wie die Fallstudien zeigen - als zu lang empfunden.

Insbesondere eine Kooperative in Olvera, die Betonträger herstellt, und eine Kooperative in El Viso de Alcor, die Trockenfrüchte verarbeitet, haben diesen Aspekt angeführt, der dieses Finanzierungsinstrument der Subvention als zu schwerfällig erscheinen läßt, gemessen an den unmittelbaren Bedürfnissen der Empfänger. Die gravierendste Konsequenz solcher Verzögerungen ist, daß sie diese Kooperativen wieder auf den Zwang zur Kreditaufnahme zurückwirft - in der Regel eben wiederum Überbrückungskredite von Privatbanken zu sehr hohen Zinssätzen -, womit wiederum die Zeitachse bei diesem Kampf ums Geld wirksam wird und den Rückgriff auf die zentrale Pufferstrategie der unbezahlten Arbeit erforderlich macht.

13.4. Der Kampf um den Markt

Alle Produktivgenossenschaften stehen von ihrer Ausgangssituation und ihrem Konzept her vor dem Dilemma, sich wie jedes andere Unternehmen auch, auf dem Markt bewähren zu müssen. Diese Marktbewährung beinhaltet allerdings für die Kooperativen neben den allgemein gültigen Bedingungen einige Sonderaspekte, die sich aus ihrem Doppelcharakter als kooperativer Zusammenschluß und als Unternehmung ergeben.

So kann realistischerweise angenommen werden, daß Marktprobleme insofern in einer

spezifischen Weise wirksam werden, als durchaus die Möglichkeit besteht, daß sie die Qualität des kooperativen Zusammenhaltes beeinträchtigen, weil sie sich auf Produktionsumfang, Beschäftigungssituation der Mitglieder oder Umstrukturierungserfordernisse der Genossenschaft auswirken können. Solche und ähnliche Aspekte betreffen weitgehend interne kooperative Prozesse, die vertieft in den folgenden Abschnitten dieses Berichtes untersucht werden sollen. Hier geht es zunächst darum, die externen Aspekte dieser notwendigen Markteinstellung der Arbeitergenossenschaften näher zu beleuchten.

13.4.1. Viabilitätsstudien und Beratung

Jenseits der allgemeinen notwendigen Marktorientierung der Kooperativen sind die Bedingungen in den einzelnen Aktivitätsbereichen und Branchen häufig von besonderen Eigenheiten geprägt, die bereits im Kapitel 1 dieses Berichtes skizziert worden sind. Eine erste Zugangsmöglichkeit für die Kooperativen, mit diesen Problemen fertig zu werden, ergibt sich aus der Inanspruchnahme von entsprechenden Beratungs- und Informationsmöglichkeiten. Nahezu alle (93,9 %) der erfaßten Kooperativen haben in irgendeiner Weise von solchen Möglichkeiten, gleichgültig welcher Herkunft, Gebrauch gemacht.

Für die Bewältigung der Marktproblematik sind im engeren Sinne allerdings nur zwei Beratungsweisen nachhaltig bedeutsam: die Viabilitätsstudien, die entweder von privaten oder offiziellen Instanzen - oft im Zusammenhang mit der Beantragung von Krediten oder Subventionen - vorgenommen werden, und die betrieblich- wirtschaftliche Beratung während der laufenden Produktion, für die ebenfalls private und offizielle Institutionen in Frage kommen. Hier zeigt sich dann eine beträchtliche Schrumpfung, denn eine Beratung dieser Art hat nur ein Drittel (69 Kooperativen) in Anspruch genommen. Die Mehrheit aller Kooperativen hat entweder auf die eine oder die andere Möglichkeit verzichtet. Über die einzelnen allgemeinen Aktivitätsbereiche hinweg verteilt sich die Inanspruchnahme solcher Beratungsleistungen recht unterschiedlich, wie die folgende Übersicht zeigt.

Tabelle 55: Inanspruchnahme von marktrelevanten Beratungsleistungen nach allgem. Aktivitätsbereichen (in % der Koop., n=21)

Allg. Aktiv. Bereich	Land	Textil	Bau	Nahr. Prod.	Ind. Prod.	Handw.	Meer	Andere Aktiv.
Viabilitätsstudie	38,7	18,4	28,3	44,0	32,3	28,6	100	50,0
Betriebl.-ök. Berat.	38,7	31,6	20,8	32,0	48,4	33,3	50,0	25,0

Von der Grundgesamtheit (214 Kooperativen) hatten 211 die Frage nach Beratungsleistungen irgendwelcher Art beantwortet und die 69 Kooperativen, die diese marktorientierte Beratung in Anspruch genommen hatten, stellten davon 32,7 % dar. Überdurchschnittlich oft sind *Viabilitätsstudien* von Landkooperativen, Kooperativen mit Nahrungsmittelverarbeitung und solchen für Meereszuchtungen in Anspruch genommen worden. Alle anderen Aktivitäten liegen unter dem Durchschnitt. Besonders selten sind Viabilitätsstudien bei Textilkoooperativen durchgeführt worden. Eine *betrieblich-wirtschaftliche Beratung* haben relativ häufig Landkooperativen, Kooperativen mit Industrieproduktion und wiederum Kooperativen für Meereszuchtungen beansprucht, wobei Handwerks-, Textil- und Nahrungsmittel verarbeitende Kooperativen ungefähr der Durchschnittssituation folgen.

Nun ist aber die bloße statistische Übersicht auf diesem allgemeinen Aktivitätsniveau noch kein hinreichender Informationshintergrund, um daraus mehr als allgemeinere Schlüsse zu ziehen. Denn offenkundig haben die Kooperativen für die Meereszuchtungen gerade wegen des deutlich innovativen Charakters der Aktivität eine Viabilitätsstudie quasi als Gründungsvoraussetzung in den Konstitutionsprozeß mit eingebaut. Außerdem weisen Landkooperativen eine hochgradige Konsistenz im Ausmaß der Inanspruchnahme marktrelevanter Informationsbeschaffung auf. Ein Blick auf einige einzelne Branchen verspricht hier genauere Folgerungsmöglichkeiten.

Ohne daß eine gesonderte tabellarische Aufstellung erforderlich wäre, ist bemerkenswert, daß im *Bausektor* die Maurerkooperativen praktisch so gut wie keine Viabilitätsstudien haben vornehmen lassen und auch die betrieblich-wirtschaftliche Beratung sehr schwach ausgeprägt ist. Ähnliches gilt auch für die Ziegeleien, wenngleich sich immerhin die Hälfte von ihnen auf Viabilitätsstudien stützt. Demgegenüber haben aber die Baumaterialkooperativen zu 55,6 % eine Viabilitätsstudie und zu 44,4 % wirtschaftliche Beratung aufzuweisen, was immerhin die Folgerung zuläßt, daß eine relativ hohe Korrelation vorliegt zwischen einer Tätigkeit in einer Branche, die sich trotz der Krise des Bausektors noch Marktlücken durch Spezialisierung erschließen konnte und dem Versuch, diese Lücken möglichst systematisch zu suchen und die eigenen Initiative darauf auszurichten und anzupassen.

Auch bei den *Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen* zeigen sich z.T. erhebliche branchenspezifische Differenzen. Die Hühnerschlachtereien sind nicht hinreichend repräsentiert, aber zu den Trockenfrüchte produzierenden Kooperativen ist festzustellen, daß sie alle eine Viabilitätsstudie haben durchführen lassen und die Hälfte von ihnen entsprechend ökonomisch beraten wird. Die Wurstfabriken haben nur in geringem Umfang Viabilitätsstudien aufzuweisen, zu über der Hälfte aber eine betrieblich-ökonomische Beratung, während sich das Verhältnis bei den Backwaren-Kooperativen genau umkehrt (58,3 % mit Viabilitätsstudien und nur 8,3 % mit Beratung).

Bei den Kooperativen mit *Industrieproduktion* sind es vor allem die Möbelkooperativen, die in beträchtlichem Ausmaß Viabilitätsstudien und noch mehr laufende wirtschaftliche Beratung aufweisen, während die entsprechenden Daten sowohl bei den Verpackungsmaterial-Fabriken, als auch bei den Kooperativen mit anderer industrieller Produktion diesbezüglich keine oder nur wenig relevante Werte ergeben.

Bei den *Handwerkskooperativen* sind es nur die (zahlenmäßig leider nicht repräsentativen) Bronzeschmelzen, die zur Hälfte sowohl Viabilitätsstudien, wie auch Beratung in Anspruch genommen haben, während ansonsten nur die Keramikkooperativen zu ebenfalls 50 % sich beraten lassen, dafür aber keine Viabilitätsstudien vorliegen. Schlossereien und Lederkunsth Handwerk-Kooperativen weisen demgegenüber kaum nennenswerte Ergebnisse auf.

Gewichtet man nun dieses differenziertere Bild, so ist vielleicht die, allerdings mit größer Vorsicht zu formulierende, Folgerung erlaubt, daß anscheinend Viabilitätsstudien am ehesten bei den allgemeinen Aktivitäten und einzelnen Branchen vorgenommen werden, wo entweder die Tätigkeit einen eher innovativen Charakter hat, oder das Ausmaß der produktionsrelevanten Investitionsmaßnahmen, insbesondere die maschinelle Ausstattung relativ hoch erscheint und dementsprechend eine solche Erforschung der Marktchancen eher versucht wird. Andererseits hat es den Anschein, daß Viabilitätsstudien dort seltener vorgenommen worden sind, wo die Aktivität entweder eine weniger aufwendige Ausstattung erforderte, bzw. ihre Merkmale weitgehend als "traditionell", d.h. als bekannt, lokal weiter verbreitet oder auf einen kontinuierlich gegebenen Bedarf ausgerichtet angesehen werden.

Freilich sind diese Folgerungen deswegen nur mit großen Vorbehalten zu ziehen, weil

die Umstände, unter denen die Entscheidung über die Durchführung einer Viabilitätsstudie fällt, keineswegs einheitlich sind. Sehr oft sind es gar nicht die Kooperativen selbst, die diese Entscheidung unabhängig von Inangriffnahme der Initiative fällen, sondern sie wird maßgeblich beeinflusst durch Förderungsprogramme, die man in Anspruch nimmt und die diese Leistung mit anbieten oder durch Kreditgeber, die im Falle einer größeren Kreditgewährung zu Investitionszwecken über die Viabilitätsstudie eine Gewähr für die Kreditrückzahlung erreichen wollen.

Es steht darüberhinaus zu vermuten, daß manche Kooperativen, die durchaus prinzipiell den Bedarf nach Viabilitätsstudien oder auch nach laufender wirtschaftlicher Beratung als gegeben ansehen, sich gegen eine solche entscheiden, weil ihnen die Kosten zu hoch erscheinen. In einer Trockenfrucht-Kooperative in El Viso de Alcor (Sevilla) wurde berichtet, daß gerade offizielle Institutionen für eine Viabilitätsstudie zwei Mio. Ptas. gefordert hatten und deswegen auf ein privates Angebot zurückgegriffen wurde. In anderen Fällen sind mit Viabilitätsstudien schlechte Erfahrungen dahingehend gemacht worden, daß ihre Ergebnisse sich als nicht zuverlässig herausgestellt hatten. Solche Umstände beeinflussen das Verhalten der Kooperativen in diesen Punkten nachhaltig.

Umgekehrt sind nicht selten Viabilitätsstudien und laufende ökonomische, aber auch technische Beratungsleistungen quasi "im Paket" beansprucht worden. Das gilt besonders dann, wenn private Beratungsbüros eingesetzt werden. Bei den Einzelfallstudien finden sich mehrere Fälle von Kooperativen, die so verfahren sind, und bis hin zur Abwicklung von Formalitäten bei der Beantragung von Krediten alle Leistungen von ein und derselben Consulting erhalten haben.

13.4.2. Die Reichweite der Aktivität

Ein weiterer Aspekt, der Informationen über die Marktorientierung der Kooperativen vermittelt, ist die Reichweite ihrer jeweiligen Aktivitäten, d.h. im wesentlichen der Umfang des Absatzgebietes für ihre Produkte, bzw. der Raum, in dem sie vorwiegend ihre Leistungen erbringen, z.B. im Falle der Maurerkooperativen. In der Prüfung dieses Aspekts mußte besonders fein differenziert werden, denn eine bloße Unterteilung nach intraprovinziellen und extraprovinziellen Kriterien ist nicht ausreichend, nachdem auch die Möglichkeit einer die ganze Region umfassenden und darüber hinausreichenden Betätigung der Kooperativen in Betracht gezogen werden muß.

Aus der Tabelle wird gut erkennbar, daß besonders Landkooperativen und Baukooperativen, sowie Kooperativen mit Nahrungsmittelproduktion einen sehr lokalen, bzw. auf die unmittelbare Umgebung ausgerichteten Aktionsradius aufweisen. Zum Dorf, oder zur jeweils eigenen Agrostadt als Tätigkeitsfeld ist in diesem Zusammenhang auch die Gemarkung ("comarca") zu zählen, die als nicht verwaltungsmäßig, sondern sozio-kulturell und sozio-geographisch bestimmter Orientierungsraum der Bevölkerung eine Erweiterung des lokalen Umfeldes bedeutet.

Freilich können diese Gemarkungen in ihrer Größe sehr stark schwanken: manche Gemarkungen reichen kaum über die Munizipalgrenzen hinaus, andere umfassen auch mehrere Gemeinden gleichzeitig.⁶⁹⁾ Eine einheitliche räumliche Angabe ist aus diesem Hinweis also nicht abzulesen, wohl aber eine deutliche Differenz zur Provinz als nächst höheren Einheit des möglichen Aktionsradius.

Am anderen Ende dieses Kontinuums sind vor allem Handwerks- und Kooperativen mit Industrieproduktion, in geringerem Umfang auch Textilkooperativen und die Residualgruppe der Kooperativen mit anderen Aktivitäten auszumachen. Deren Aktivitäts- und Absatzzonen liegen vorwiegend außerhalb der Region Andalusien, d.h. sie finden ihre

Tabelle 56: Reichweite der Tätigkeit der Kooperativen nach allgem. Aktivitätsbereich (in %)

Reichw. d. Tätig.	Land (n = 31)	Textil (n = 40)	Bau (n = 53)	Nahr. Prod. (n = 25)	Ind. Prod. (n = 32)	Handw. (n = 21)	Meer (n = 4)	Andere Aktiv. (n = 8)
Lokal	29,0	2,5	11,3	24,0	-	14,3	50,0	12,5
Gemarkung	22,6	10,0	18,9	12,0	-	-	-	12,5
Provinz	25,8	35,0	41,5	12,0	18,8	19,0	-	37,5
Region	16,1	30,0	26,4	40,0	40,6	23,8	50,0	12,5
Außerh. Andal.	6,5	22,5	1,9	12,0	40,6	42,9	-	25,0

Absatzmärkte aus verschiedenen Gründen entweder in anderen Regionen Spaniens, z.T. sogar im Ausland.

Auf einige konkrete Fälle soll später noch gesondert hingewiesen werden. Hier können aber schon ungefähre Hinweise dahingehend erfolgen, daß die Handwerkskooperativen dorthin vorwiegend ihre kunsthandwerklichen Erzeugnisse (z.B. der Lederverarbeitung), die der Industrieproduktion ihre Möbel und anderen Produkte der Holzverarbeitung und die Textilkoooperativen über die nationalen Großkunden ihre im Auftrag gefertigten Bekleidungsstücke abgeben. Es handelt sich dabei typischerweise immer um Produkte, die auf mehr oder minder feste Bestellung von größeren Abnehmern hin in relativ umfangreichen Serien angefertigt werden, und bei denen das Absatzrisiko durch Abnahmeverträge geringer gehalten werden kann.

Zur Gruppe der Kooperativen mit anderen Aktivitäten ist wegen ihrer heterogenen Zusammensetzung hier keine Aussage zu machen. Insgesamt ist aber eine Tendenz durchaus interessant: die allgemeinen Aktivitätsbereiche, in denen der extraregionale Absatz eine wichtige Rolle spielt, haben auch durchweg in relativ großem Umfang die Möglichkeiten einer betrieblich-wirtschaftlichen Beratung in Anspruch genommen - zumindest aber fallen sie nicht durch besonders schwache Ausprägungen dieses Merkmals auf. Das gilt vor allem für die Kooperativen mit Industrieproduktion und - in geringerem Umfang - auch für die Handwerks-Kooperativen, sowie für die Textilkoooperativen.

Die *Region* als bevorzugter Raum, innerhalb desselben Produktabsatz bzw. Aktivitäten vorwiegend abgewickelt werden, bildet allerdings - trotz der überregionalen Reichweite bei den drei o.g. Bereichen - eine deutliche Grenze für viele Produktivgenossenschaften. Besonders gilt das für die Landkooperativen, die nur in äußerst geringem Umfang diese Grenze überschreiten, ebenso für die Kooperativen des Bausektors. In beiden Bereichen ist es sogar tendenziell eher noch die *Provinz*, in der - neben dem engeren lokalen Umfeld - die Aktivität vorwiegend abgewickelt wird. Es ist dies über die spezifischen Merkmale der Aktivitäten zu erklären, insofern als die Landkooperativen besonders konventionelle Agrarprodukte anbauen, die längere Absatzlinien nicht gestatten, bzw. über große Entfernungen hin nicht rentabel zu vermarkten sind.

Bei den Kooperativen des Bausektors ist vor allem zu berücksichtigen, daß gerade die Maurerkooperativen infolge ihrer betrieblich-finanziellen Restriktionen ihre Aufträge vor allem auf der Provinz-, seltener auf Regionalebene erhalten. Ein durchaus ähnliches Bild ergibt sich bei den Kooperativen, die Nahrungsmittel verarbeiten, denn auch hier wird zwar oft der lokale Rahmen überschritten, selten aber die Region als Absatzraum verlassen.

Eine gewisse Vorsicht wird man allerdings bei der Beurteilung dieser räumlichen Aspek-

te gerade bei der Differenz zwischen Region und Provinz als Absatzbereich walten lassen müssen, denn die Überschneidung von Ballungs- und Einzugsräumen in wirtschaftsgeographischer Hinsicht mit den jeweiligen Provinzgrenzen kann bei Kooperativen, die ihren Sitz nahe einer Provinzgrenze haben, sehr schnell dazu führen, daß eine überprovinzielle Aktivitätszone angegeben wird, obwohl sie gerade noch die eigene und die Nachbarprovinz umfaßt, wie es z.B. oft bei den beiden benachbarten Provinzen Sevilla und Cádiz vorkommt.

Das mag etwa auch bei den Meereskooperativen, die zu drei Vierteln in der Provinz Huelva ihren Sitz haben, die Angabe der Region als Absatzzone verursacht haben, obwohl das gerade bei der geringen Fallzahl dieser Aktivität nur eine unwesentliche Rolle spielt. Bei den größeren allgemeinen Aktivitätsbereichen lohnt sich darüberhinaus auch ein Blick auf die Reichweite der einzelnen Branchen, wie sie in der folgenden Tabelle dargestellt wird.

Im *Bausektor* sind dabei deutliche Unterschiede erkennbar: sowohl Maurerkooperativen als auch Ziegeleien sind vorwiegend in der näheren und weiteren lokalen Umgebung oder auch in der eigenen Provinz tätig, während die Region insgesamt nur ein bedeutendes Absatzgebiet der Ziegeleien ist und beide Branchen die regionalen Grenzen nicht überschreiten. Demgegenüber ist der Aktivitätsradius der Baumaterial-Kooperativen viel weiter; er reicht zu über 10 % über die Region und zu weit über 60 % auch über die eigene Provinz hinaus.

Bei den *Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen* sind ebenfalls deutliche Unterschiede festzustellen: auch wenn die äußerst geringe Fallzahl sowohl bei den Hühnerschlachtereien als auch bei den Trockenfrüchte produzierenden Kooperativen keinerlei Repräsentativität zuläßt, so fällt doch auf, daß beide Branchen regionale, bzw. extraregionale Absatzgebiete aufweisen und sich nicht am lokalen Bedarf orientieren können.

Demgegenüber sind vor allem die Backwaren-Kooperativen sehr viel stärker am lokalen Absatz orientiert, der 50 % dieser Kooperativen bestimmt, während der regionale und extraregionale Absatzbereich 25 % ausmacht und somit die Aufspaltung der Kooperativen dieser Branche widerspiegelt in solche, die vor allem als Bäckereien funktionieren und solche, die sich spezialisiert haben auf die Herstellung von Süßwaren mit einer saisongebundenen Absatzmöglichkeit, und die deswegen auch viel weitreichendere Märkte anstreben müssen.

Die Wurstfabriken nehmen eine Zwischenposition ein, mit einem betont regionalen Absatzgebiet und sehr geringer Bedeutung der Produktion für das weitere lokale Umfeld. Einen ausgesprochen überlokalen, z.T. sogar überprovinziellen Aktivitätsbereich verzeichnen alle Branchen der *Kooperativen mit Industrieproduktion*. Trotz der relativ geringen Fallzahl läßt sich das durchgängig für alle Kooperativen sagen, die Verpackungsmaterial herstellen, bzw. in anderen industriellen Produktionsbereichen engagiert sind - sie alle sind schwerpunktmäßig in der gesamten Region (Verpackungsmaterial zu über 83 %) oder außerhalb Andalusiens (andere Industrieproduktion zu 80 %) tätig. Nur geringfügig anders verhält es sich bei den Möbelkooperativen, die zu einem nennenswerten Anteil (ca. 28 %) auch nur die Provinz als Tätigkeitsbereich angeben.

Bei den Handwerker-Kooperativen schließlich ist die Situation unter diesem Aspekt sehr viel heterogener: Schlossereien und Keramikkooperativen setzen ihre Produkte vorwiegend im Bereich der Provinz und der gesamten Region ab, während nur die Schlossereien in geringerem Umfang auch Gebiete außerhalb Andalusiens beliefern, dafür allerdings zu 25 % auch in erster Linie lokalorientiert sind. Demgegenüber sind sowohl Bronzeschmelzen, als auch Lederkunsth Handwerk-Kooperativen nahezu vollständig auf den außerandalusischen Bereich konzentriert. Eine einzige Bronzeschmelze ist auf den lokalen Absatzbereich ausgerichtet.

Tabelle 57: Reichweite der Tätigkeit der Kooperativen einzelner ausgewählter Branchen (in %)

Reichw. d. Tätigkeit	Bausektor			Nahrungsmittelproduktion			
	Maurer (n=28)	Baumat. (n=9)	Ziegelei (n=16)	Wurstf. (n=9)	Hühnerschl. (n=2)	Trockenfrüchte (n=2)	Backwaren (n=12)
Lokal	17,9	-	6,3	-	-	-	50,0
Gemarkung	17,9	22,2	18,8	11,1	-	-	16,7
Provinz	50,0	11,1	43,8	22,2	-	-	8,3
Region	14,3	55,6	31,3	66,7	50,0	50,0	16,7
Außerhalb Andalus.	-	11,1	-	-	50,0	50,0	8,3

Reichw. d. Tätigkeit	Industrieproduktion			Handwerkerkooperativen			
	Möbel (n=21)	Verpack. Mat. (n=6)	Andere Ind. Prod. (n=5)	Schloss. (n=10)	Bronze (n=4)	Keramik (n=2)	Lederverarb. (n=5)
Lokal	-	-	-	20,0	25,0	-	-
Gemarkung	-	-	-	-	-	-	-
Provinz	28,6	-	-	30,0	-	50,0	-
Region	33,3	83,3	20,0	40,0	-	50,0	-
Außerhalb Andalus.	38,1	16,7	80,0	10,0	75,0	-	100,0

Setzt man nun diese sehr unterschiedlichen Aktivitätsreichweiten in den einzelnen Branchen in Bezug zum oben dargestellten Ausmaß der Durchführung von Viabilitätsstudien bzw. der Inanspruchnahme von Beratungsdiensten in wirtschaftlich-betrieblicher Hinsicht, so lassen sich bemerkenswerte Zusammenhänge aufzeigen.

Bei den *Landkooperativen* sind die Auffälligkeiten gering, denn die recht breite Streuung der Aktivitätsreichweite entspricht den relativ guten Werten sowohl bei den Viabilitätsstudien, als auch bei betrieblicher Beratung. Bei den *Textilkooperativen* spiegelt die hohe Differenz zwischen geringem Prozentsatz an Viabilitätsstudien und intensiverer betrieblich-ökonomischer Beratung die hier typische externe Abhängigkeit wieder, bei der zwar eine fortlaufende Produktivitätskontrolle durchaus vorteilhaft ist, aber die - wie noch zu zeigen ist - wichtige Rolle von Großabnehmern und auch von Promotoren sich in der geringen Inanspruchnahme von vorgängigen Viabilitätsstudien niederschlägt.

Im *Bausektor* ist die Korrelation zwischen der vorwiegend regionalen und überregionalen Reichweite der Baumaterial-Kooperativen und dem Vorliegen von Viabilitätsstudien und betrieblicher Beratung ganz besonders auffällig: zumindest für diesen Teil des Bausektors kann man folglich davon ausgehen, daß diese Kooperativen sich wegen der Merkmale ihrer Branche gezwungen und aufgrund ihrer höheren Kapitalausstattung in der Lage sehen, sich systematisch um die Erschließung von möglichen Absatzchancen außerhalb der eigenen Provinz zu kümmern. Die stark lokal orientierten Maurerkooperativen sind demgegenüber eher auf Zufalls- und kleinere Aufträge angewiesen, ohne auch nur annähernd hinreichend informiert zu sein über die jeweiligen Marktverhältnisse. Die Ziegeleien - wie auch die Maurerkooperativen besonders betroffen von der allgemeinen Krise des Bausektors - sind in ihrer Provinz- und Regionalorientierung häufiger den Weg der Viabilitätsstudie gegangen, um ihre Überlebensfähigkeit wenigstens in der Hinsicht besser kontrollieren zu können.

Auch ein Blick auf die *Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen* läßt eine gewisse Tendenz erkennen: eine stärker an den lokalen, bzw. provinziellen Räumen orientierte Branche setzt zumeist eher auf die Viabilitätsstudien (z.B. Backwaren-Kooperativen, ähnlich den Ziegeleien im Bausektor), um seltener auf laufenden ökonomisch-betriebliche Beratung zurückzugreifen. Demgegenüber sind verstärkt durch regionale und extraregionale Aktivitätsbereiche gekennzeichnete Branchen (vor allem Trockenfrüchte, aber auch Hühnerschlachtereien) eher disponiert, beide Möglichkeiten, sowohl eine Viabilitätsstudie, als auch eine laufende betriebliche Beratung in Anspruch zu nehmen.

Das bestätigt sich von der Tendenz her auch für die Kooperativen mit *Industrieproduktion* (vor allem für die Möbel-Kooperativen). Bei den *Handwerker-Kooperativen* ist diese Tendenz allerdings nur bei den Bronzeschmelzen ebenfalls deutlich erkennbar, während die Lederkunsthandwerk-Kooperativen mit ihrer ausschließlich extraregionalen Orientierung diese Tendenz nicht bestätigen. Es steht zu vermuten - ohne daß diese Vermutung aufgrund der beschränkten Datenlage tatsächlich zur Gewißheit werden kann -, daß auch hier ein den Textilkooperativen nicht unähnlicher Mechanismus wirksam ist, nämlich die Verflechtung mit relativ großen Abnehmern, die eine besondere Inanspruchnahme von solchen Informationsmöglichkeiten weniger dringlich erscheinen läßt.

Es ist also durchaus eine ziemliche Variation in den verwendeten Strategien zur Verringerung der marktbedingten Risiken zu verzeichnen und diese ist bedingt einerseits durch die Möglichkeit, mit relativ innovativen, nicht ortsüblichen Produkten über die engeren lokalen und evtl. auch provinziellen Schranken hinauszugehen, andererseits sehr stark beeinflusst durch die jeweilige Branchenstruktur, die ihrerseits Sonderbedingungen setzt und sich allzu weitreichenden Verallgemeinerungen entzieht. Beide sind nicht unwesentlich von der Kapitalausstattung bedingt, die die Kooperativen für sich mobilisieren können.

13.4.3. Geschäftsführung als funktionale Spezialisierung

Ein weiterer Aspekt, von dem angenommen werden kann, daß er mit dem Verhalten der Kooperativen gegenüber der Marktsituation zusammenhängt, ist die Entscheidung, einen Geschäftsführer einzusetzen. Diese Entscheidung für eine besondere Person, die die Geschäfte der Kooperative führt, unabhängig von den üblichen Kooperativenorganen, ist sicherlich insoweit relevant, als damit auch eine Entscheidung für eine vergrößerte Handlungsfähigkeit der Kooperative als Unternehmung gefällt wird.

Freilich spielen vielerlei Faktoren hierbei eine Rolle, nicht zuletzt auch die Überlegung, ob die Kooperative es sich überhaupt leisten kann, einen solchen Geschäftsführer zu beschäftigen. Dies wiederum ist ein Aspekt, der vor allem für die angestellten Geschäftsführer gilt, die nicht auch gleichzeitig Mitglieder der Kooperative sind, während der Geschäftsführer, der Mitglied der Kooperative ist, vom unmittelbaren Produktionsprozeß freigesetzt ist und daher seine Einsetzung eher ein Problem ist, das mit dem Arbeitsdruck und der Auftragslage in der Kooperative zusammenhängt.

Kompliziertere Zusammenhänge können auf der Grundlage der quantitativen Daten nicht erschlossen werden (wie z.B. die häufigen Fälle, in denen eine "unechte" Geschäftsführung in Personalunion mit dem Präsidentenamt vorliegt), wohl aber sind vorsichtige Schätzungen über die allgemeine Lage in diesem Bereich mit Hilfe dieser Angaben möglich, soweit die verschiedenen Kooperativen versuchen, sich durch eine gewisse Professionalisierung dieser Funktion auf die Bewährung am Markt einzustellen.

Tabelle 58a: Beschäftigung von Geschäftsführern in den Kooperativen nach Aktivitätsbereichen

% Kooperative	Land (n=31)	Textil (n=40)	Bau (n=53)	Nahrung (n=25)	Ind.Prod. (n=32)	Handw. (n=21)	Meer (n=4)	Sonstige (n=8)	Total (n=214)
ohne Geschäftsführer	87,1	72,5	77,4	68,0	46,9	57,1	75,1	62,5	69,6
mit Geschäftsführer	12,9	27,5	22,6	32,0	53,1	42,9	25,0	37,5	30,4

Tabelle 58b: Status der Geschäftsführer (Koop. Mitglied/Angestellter) nach Aktivitätsbereichen

% Kooperative	Land (n=4)	Textil (n=11)	Bau (n=12)	Nahrung (n=8)	Ind.Prod. (n=17)	Handw. (n=9)	Meer (n=1)	Sonstige (n=3)	Total (n=65)
Geschäftsführer ist Mitglied	100	45,5	91,7	75,0	76,5	88,9	100	33,3	75,4
Geschäftsführer ist Angestellter	-	54,5	8,3	25,0	23,5	11,1	-	66,7	24,6

Die Tabelle zeigt deutliche Unterschiede im Ausmaß der Beschäftigung von Geschäftsführern, wobei besonders auffällt, daß es gerade die Kooperativen mit Industrieproduktion, die Handwerkskooperativen, die heterogene Gruppe der Kooperativen mit anderen Aktivitäten, aber auch die Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen sind, die am häufigsten einen Geschäftsführer haben.

Bewegt man sich weiterhin ausschließlich auf der Ebene der allgemeinen Aktivitätsbe-

reiche, so ist sehr deutlich erkennbar, daß - bei aller Vorsicht - eine Korrelation zwischen der Reichweite der Aktivität und dem Vorhandensein eines Geschäftsführers vorliegt: je stärker eine Kooperative ihren Absatzmarkt in der Gesamtregion bzw. außerhalb Andalusiens hat, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß sie einen Geschäftsführer aufweist.

Das gilt zunächst einmal grundsätzlich für das Vorhandensein eines Geschäftsführers überhaupt, wobei bemerkenswert ist, daß die Landkooperativen ihre eminent lokale bzw. an der Gemarkung ausgerichtete Orientierung auch dadurch ausdrücken, daß sie sich relativ selten einen Geschäftsführer leisten bzw. leisten können. Damit sinkt auch, vor allem angesichts der problematischen Bedingungen auf dem Agrarsektor insgesamt, ihre Fähigkeit, sich flexibler auf Veränderungen einzustellen, bzw. es steigt die Wahrscheinlichkeit, daß sie sich bei der Wahl ihrer Anbaukulturen vorwiegend am lokal allgemein Üblichen orientieren, bzw. auf solche beschränken, die ihnen z.B. aufgrund von institutionellen Beratungsdiensten des Agrarsektors (z.B. SEA) vorgeschlagen werden.

Der ebenfalls geringe Prozentsatz von Textil-, Meeres- und Baukooperativen, die einen Geschäftsführer aufweisen, bedarf jeweils eigener Überlegungen: die Meereskooperativen nehmen insoweit eine Sonderstellung ein, als sie sich zum großen Teil in einem ausgesprochenen Experimentierstadium befinden, noch weit von der Konsolidierung entfernt, und ein Geschäftsführer selten (faktisch nur bei einer einzigen Kooperative) als notwendig erachtet wird.

Bei den Textilkooperativen spielt vermutlich die recht hohe Mitgliederfluktuation eine Rolle, die den älteren Mitgliedern ohnehin eine Art Expertenwissen durch längere Zugehörigkeit vermittelt. Das läßt eine besondere Bestellung von Geschäftsführern seltener werden, abgesehen von der wichtigen Rolle der Promotoren, die vielleicht ebenfalls in diese Richtung wirkt, zusätzlich zur bereits erwähnten Kundensituation.

Bei den Bausektor-Kooperativen mag hier zunächst vermutet werden, daß der Prozentsatz besonders durch den höheren Anteil an vorwiegend lokal aktiven Maurer-Kooperativen gedrückt wird, die dann - entsprechend der oben formulierten Korrelation - seltener einen Geschäftsführer aufweisen, eben wegen der kurzfristigen und eher an Zufallsaufträgen orientierten Branche. Allerdings sind diese Vermutungen nur dann etwas abzusichern, wenn man auch die einzelnen konkreten Aktivitäten innerhalb der allgemeinen Bereiche genauer betrachtet.

Von Interesse aber ist es auch zu berücksichtigen, wie sich die beiden möglichen *Rekrutierungsweisen der Geschäftsführer* - entweder aus dem Kreis der Kooperativenmitglieder oder als von außen kommender Angestellter - verteilen. Zu einem erheblichen Teil gehen die Eindrücke dabei in ähnliche Richtung wie bisher: die Landkooperativen weisen ausschließlich Mitglieder als Geschäftsführer auf und auch die Handwerks-Kooperativen rekrutieren ihre Geschäftsführer aus diesem Personenkreis, was wiederum einerseits diese Professionalisierung relativiert, aber auch deutlich macht, daß die eher "traditionellen" Branchen stärker dazu neigen, von einem angestellten Geschäftsführer abzusehen.

Dafür spricht auch das Bild bei den Kooperativen des Bausektors, wo ebenfalls extrem wenige angestellte Geschäftsführer vorzufinden sind, während die Kooperativen mit Industrieproduktion diesen Typ häufiger aufweisen und auch die Textilkooperativen in vielen Fällen eine Tendenz dazu haben, wenn schon einen Geschäftsführer, dann einen Angestellten zu beschäftigen.

Die Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen wiederum haben sehr viel seltener angestellte Geschäftsführer, und es steht zu vermuten, daß das wiederum vor allem auf die in diesem Bereich recht häufigen, vorwiegend auf den Einzugsraum des unmittelbaren Ortes und der Gemarkung ausgerichteten Bäckereien zurückzuführen ist.

Sucht man nun bei der Betrachtung der einzelnen Branchen nach genaueren Hinweisen auf die Querverbindungen zwischen der Beschäftigung eines angestellten bzw. aus dem

Kreis der Mitglieder gewonnenen Geschäftsführers und der Reichweite der Aktivität der Kooperativen dieser einzelnen Branchen, so lohnt eine tabellarische Darstellung nicht, weil häufig die Fallzahlen dafür zu gering sind.

Festzuhalten ist aber, daß im Bausektor ausschließlich die Ziegeleien angestellte Geschäftsführer aufweisen (nämlich zu 6,3 % aller Ziegeleien). Damit hat sich die Annahme jedenfalls nicht bestätigt, daß die vorwiegend regional und extraregional tätigen Baumaterial-Kooperativen auf diese Beschäftigungsform zurückgreifen. Wohl aber findet sich eine gewisse Bestätigung bei den Maurer-Kooperativen insofern, als diejenigen die über einen (Mitglieder-)Geschäftsführer verfügen, mehrheitlich auf Provinz-, bzw. Region-Niveau aktiv sind.

Bei den Landkooperativen ist keine einheitliche Tendenz feststellbar, wohl aber bei den Textilkooperativen: in dem Ausmaß, in dem die Aktivität auf die Region, bzw. Gebiete außerhalb Andalusiens gerichtet ist, steigt auch die Wahrscheinlichkeit, daß überhaupt ein Geschäftsführer vorhanden ist.

Bei den Nahrungsmittel produzierenden Kooperativen bestätigt sich zunächst die oben formulierte Annahme bezüglich der Bäckereien, denn diese haben mehrheitlich (zu 75 %) keinen Geschäftsführer, oder, wenn ja, dann einen aus dem Kreis der Mitglieder. Für die Wurstfabriken ist ebenfalls festzustellen, daß ein Geschäftsführer dann beschäftigt wird, wenn die Absatzzone mindestens Provinz-, eher noch Regionniveau erreicht - somit liegt hier eine ganz ähnliche Konstellation vor, wie bei den Textilkooperativen. Trockenfruchtfabrikation und Geflügelschlachtereien weisen allzu geringe Fallzahlen auf, um daraus irgendwelche Schlußfolgerungen zu ziehen.

Demgegenüber aber zeigt der Bereich der Kooperativen mit Industrieproduktion interessante Kombinationen: hier wird das Bild von den Möbel-Kooperativen bestimmt - sie weisen zu 61,9 % einen Geschäftsführer auf und sogar zu nahezu 20 % einen Angestellten in dieser Funktion, während 80 % der Kooperativen mit anderer Industrieproduktion überhaupt keinen Geschäftsführer haben und die Kooperativen mit Verpackungsmaterial-Herstellung zu 50 % einen Geschäftsführer, und dann immer aus dem Kreis der Mitglieder, haben. Die oben bereits angedeuteten Zusammenhänge sind aber auch hier deutlich erkennbar, denn die Möbel-Kooperativen und - in geringerem Umfang - die Verpackungsmaterial-Kooperativen haben umso häufiger einen Geschäftsführer, je deutlicher die Reichweite der Aktivität auf die Region oder außerhalb derselben gerichtet ist, so daß diese Korrelation den Charakter eines allgemeinen Trends annimmt.

Die Dinge liegen bei den Handwerkskooperativen sehr viel weniger klar, vor allem wegen der produktbedingten Struktur der einzelnen Branchen. Abgesehen davon, daß Geschäftsführer in nennenswertem Umfang (d.h. zu 50 %) sich nur bei Schlossereien, Bronzeschmelzen und Keramikwerkstätten finden, ist die Fallzahl der beiden letzteren Branchen zu niedrig, um daraus auch nur Tendenzen ableiten zu können. Lederkunsthandwerk-Kooperativen sind demgegenüber - trotz der stark extraregionalen Ausrichtung, die wie gesagt, produktbedingt ist - zu 80 % ohne Geschäftsführer. So bleiben eigentlich nur die Schlossereien übrig, um diesem Zusammenhang genauer nachzuspüren: Diese können den Trend nicht bestätigen, da einerseits zwei Drittel von denen, die einen Geschäftsführer beschäftigen, mindestens auf Provinzniveau, z.T. sogar außerhalb der Region Andalusien arbeiten, aber andererseits zwei der Schlossereien mit einem Geschäftsführer (als Kooperativenmitglied) ausschließlich am lokalen Einzugsbereich orientiert sind. Zu den Meereskooperativen ist keine fundierte Aussage möglich, lediglich der Hinweis, daß die eine Kooperative mit einem Geschäftsführer auf regionalem Niveau arbeitet.

Insgesamt kann also dieser diskutierte Zusammenhang so *zusammengefaßt* werden, daß - mit einigen branchenspezifischen Einschränkungen, vor allem bei den Handwerks- und den Landkooperativen - die beiden Variablen der größeren Reichweite der jeweiligen

Branche und die Beschäftigung eines Geschäftsführers, sei es eines Angestellten oder eines aus dem Kreise der Mitglieder, tendenziell miteinander korrelieren, wobei noch nicht geklärt werden kann, welches der eigentliche bedingende Faktor ist.

Zwischen beiden besteht wohl im allgemeinen ein wechselseitiger Verstärkungseffekt: die Professionalisierung und Spezialisierung der Funktion, die in der Beschäftigung eines Geschäftsführers zum Ausdruck kommt, fördert sicherlich die Chancen, auch außerhalb des engeren und weiteren lokalen Einzugsgebietes die eigene Aktivität auszudehnen, eingeschränkt allerdings durch den Charakter des jeweiligen Produktes, das durch seine spezifischen Merkmale von vornherein eine eher lokale oder eine eher überlokale Absatzorientierung vorprägt und durch die vorhandene Kapitaldecke, die eben manche Aktivität von vornherein ausschließt.

Umgekehrt gilt sicherlich auch tendenziell die Möglichkeit, daß eine Expansion auf Regionalniveau oder über die Grenzen Andalusiens hinaus durch komplexere und unübersichtlichere Absatzzusammenhänge und Straffungserfordernisse hinsichtlich der internen Dispositionen auch die Notwendigkeit vergrößert, zum Mittel der Beschäftigung eines Geschäftsführers zu greifen, wenn die Bewährung am Markt eher gewährleistet sein soll. Freilich spricht einiges dafür, daß diese umgekehrte Kausalität seltener ist und der erste Zusammenhang der wahrscheinlichere, d.h. die Entscheidung oder die Möglichkeit, einen Spezialisten für die Geschäftsführung einzusetzen, in der Mehrzahl der Fälle wohl der Kontext ist, der dann, in der Regel, die Expansionschancen fördert.

Es ist nun an der Zeit, einen Blick auf die *Einzelfallstudien* zu werfen, um die angesprochenen Zusammenhänge etwas anschaulicher zu machen. Die vier untersuchten *Landkooperativen* haben typischerweise Beratungshilfen, die sich in erster Linie auf die Entscheidungen über den Anbau bestimmter Produkte bezogen, von den sektorspezifischen Institutionen erhalten, also in erster Linie SEA, in zweiter Linie IRYDA. Sie sind folglich eindeutig ausgerichtet auf die Marktfrage, allerdings mit ziemlich gemischten Resultaten, denn eine solche Beratung ist offenkundig keine Erfolgsgarantie.

Die untersuchten Landkooperativen legen ein ausgesprochen "konservatives" Anbauverhalten an den Tag, d.h. es wird auf die Kontinuität gesetzt, die die relativ "sicheren", also konventionellen Agrarprodukte bieten - Baumwolle, Zuckerrüben, Sonnenblumen, aber auch Weizen, Hafer, Saubohnen, Gemüse und Kartoffeln. Damit begibt man sich andererseits in ein Konkurrenzfeld, das ohnehin stark besetzt ist, und in dem man eher auf Zufallslücken, bzw. auf Preisvorteile, die durch eigenen Einkommensverzicht herbeigeführt sind, angewiesen ist.

Eine Kooperative in Paterna de Rivera (Cádiz) hat diese Sicherheitsstrategie nicht nur auf die Wahl der Anbaukulturen, sondern auch auf die Verteilung dieser Kulturen über das verfügbare Land ausgedehnt, indem sie für jedes Produkt nur ein relativ kleines Stück Land bereitstellte. Stets sind allerdings die sog. "cultivos sociales" vertreten, wie z.B. Baumwolle oder Zuckerrüben, also Kulturen, die einen höheren Einsatz von menschlicher Arbeitskraft erfordern. Sie sind ein Ausdruck der Ausgangsprogrammatik, gerade im Agrarsektor, die Beschäftigungschancen zu erhöhen, die durch die Ausbreitung der Mechanisierung und der "neuen" Kulturen (wie z.B. Sonnenblumen, die freilich auch auftreten) verringert worden sind. Die Produktion bleibt aber auch bei Diversifikation aktivitätsbedingt ein Risiko. Die erwähnte Kooperative in Paterna de Rivera verzeichnete 1985 eine wetterbedingte Mißernte bei Sonnenblumen, eine andere in Lebrija (Sevilla) im gleichen Jahr den Ausfall einer Baumwollernte wegen Hochwassers.

Die gemischten Ergebnisse der in Anspruch genommenen Beratungen beziehen sich in der Regel auf Situationen, in denen experimentiert worden ist, vor allem um zu prüfen, ob der verfügbare Boden für bestimmte Kulturen geeignet ist, insbesondere soweit es sich im weiteren Sinne um Gemüsesorten handelt. In der Regel scheinen diese Experimente

fehlgeschlagen zu sein, sei es, daß die Boden- und/oder Bewässerungsbedingungen nicht geeignet waren, sei es, daß die Produkte nicht kommerzialisierbar gewesen sind, was dann allerdings meist auf eine (unbestimmte) "Krise des Sektors" zurückgeführt wird. Insgesamt jedoch scheinen diese Erfahrungen geradezu ein nicht-experimentierfreudiges, "sicheres" bzw. "konservatives" Verhalten dieser Kooperativen am Markt zu fördern. Die untersuchten Kooperativen hatten keine eigenen Geschäftsführer aufzuweisen, im Falle einer Landkooperative in Moriles war die Kommerzialisierung zusätzliches Aufgabengebiet des Sekretärs der Kooperative.

Bei den *Textilkooperativen*, die in die Fallstudien aufgenommen wurden, findet sich eine, die einen Geschäftsführer aufweist. Seine persönlichen Beziehungen zum typischen Abnehmerkreis der Textilkooperativen - Großkaufhäuser und Handelskettenkonzerne mit Hauptsitz außerhalb der Region - sind bei dieser Kooperative in Coín (Málaga) maßgeblich für die fortlaufende Erschließung der potentiellen Kunden und haben so entscheidend zur Marktfähigkeit der Produkte beigetragen, die freilich im wesentlichen innerhalb der Region vertrieben werden. Die hochgradige Verzahnung von Auftragseingang und unmittelbar darauf bezogener Produktion macht gerade an diesem Fall deutlich, daß die Verbesserung der Verhandlungsposition von Textilkooperativen gegenüber ihren Abnehmern, im Rahmen der durchgängig vorliegenden Abhängigkeitsverhältnisse deutlich von der Tätigkeit des Geschäftsführers bestimmt ist.

Im *Bausektor* sind zwei Ziegeleien näher untersucht worden, die beide auf betrieblich-ökonomische Beratung zurückgegriffen haben, die sich allerdings auf den Gründungsvorgang mitbezogen hat, und so eine Art diskontinuierliche Fortführung der Promotionstätigkeit bedeutet. In beiden Fällen war kein Geschäftsführer zu verzeichnen und die Abstimmung von Produktion und Verkauf zunehmend ein Problem, weniger wegen der fehlenden Geschäftsführung als Sonderbereich, als wegen der scharfen Konkurrenz - eine Frage, auf die im Zusammenhang mit der Diskussion der Kundenproblematik noch zurückzukommen sein wird.

Bei den *Maurer-Kooperativen* ist die Beratung ebenfalls diskontinuierlich, sie wird in zwei der drei Fälle, die als Einzelstudie untersucht wurden, auf privater Basis vollzogen, wobei eine Kooperative in Jerez de la Frontera die Beratung eher in technischer Hinsicht in Anspruch nimmt, während eine andere in Trebujena (Cádiz) die Beratung eher im betrieblich-buchhalterischen Bereich benötigt und die betreffende Person dann als Büroangestellten in die Kooperative integriert hat. Im letzteren Fall liegen freundschaftliche Beziehungen zum Präsidenten vor; das Zustandekommen einer als effektiv wahrgenommenen Beratung beruht somit eher auf einer Zufallskonstellation als auf einer systematischen Informationssuche zwecks Marktorientierung. In keinem dieser Fälle findet sich freilich ein Hinweis darauf, daß diese z.T. rudimentären Spezialisierungen und Beratungsmodi einen nachhaltigen Einfluß auf die Expansion der Aktivitätsreichweite ausgeübt hätten.

Ganz anders sieht demgegenüber die Situation in einer Kooperative dieses Sektors aus, die sich in Olvera (Cádiz) mit der Herstellung von Betonträgern beschäftigt. Hier sind nahezu idealtypisch alle Faktoren versammelt, die oben als dynamisierende Momente der Marktorientierung umrissen worden sind. Diese Kooperative hat sowohl eine Viabilitäts- als auch eine Marktstudie vornehmen lassen und zwar durch ein privates Beratungsbüro in Sevilla, das darüberhinaus auch unmittelbar die technisch-betriebliche Ausführung im laufenden Produktionsprozeß jedes eingehenden Auftrages in beratender Weise begleitet. Zusätzlich war anfänglich auch ein Techniker dieses Büros durchgehend in der Kooperative anwesend zur Überwachung des Fertigstellungsvorgangs. Über diese Beratung erfolgte im wesentlichen auch die kontinuierliche Expansion der Reichweite der Aktivität dieser Kooperative, denn das genannte Beratungsbüro hat zahlreiche Kunden in der weiteren

Region vermittelt, bei denen es selbst seinerseits technische Beratung durchführt. Zusätzlich wirkt hier auch der Verkaufsleiter der Kooperative im Sinne unserer Unterscheidung als Geschäftsführungs-Spezialist, der laufend durch eine intensive Reisetätigkeit neue Kunden und damit eine größere Reichweite der Kooperative zu erreichen versucht.

Die vier im Sektor der *Nahrungsmittelverarbeitung* untersuchten Kooperativen bieten ein etwas konsistenteres Bild, auch wenn die Branchen, in denen sie sich engagieren, jeweils anders geartet sind. Drei dieser vier Kooperativen sind in irgendeiner Weise betrieblich-ökonomisch von außen beraten worden - teils durch das bereits erwähnte Beratungsbüro in Sevilla, teils durch einen Genossenschaftsverband, teils durch eine provinzspezifische Förderinstitution (PADIMA/Málaga). Freilich hat diese Beratung nur im Fall einer Kooperative in El Viso de Alcor (Sevilla), die sich auf die Herstellung von Trockenfrüchten spezialisiert hat, und bei einer Backwaren-Kooperative in Antequera (Málaga), tatsächlich auch zu einer Markt- und Viabilitätsstudie geführt. Keine dieser Kooperativen verzeichnet einen Geschäftsführer und die systematische Ausdehnung der Reichweite der Aktivität der Kooperativen ist - besonders bei der erwähnten Backwaren-Kooperative und bei einer Hühnerschlachtereie in Olvera - in der Regel Ergebnis der laufenden Bemühungen der Präsidenten der Kooperativen, die sich dieses Aufgabenbereiches besonders annehmen.

Die drei untersuchten Kooperativen im Bereich der *Industrieproduktion* weisen in zwei Fällen Geschäftsführer auf, die jedesmal maßgeblich an der Expansion der Reichweite der Aktivität der Kooperative mitwirken und besonders in einem Falle in diesem Kontext äußerst wichtig geworden sind. Demgegenüber ist allerdings nur bei einer Verpackungsmaterial-Kooperative in Cañada Rosal (Sevilla) eine Marktstudie vorgesehen, die mit Hilfe der Regionalverwaltung durchgeführt werden soll, bei einer anderen Genossenschaft wurde ein Viabilitätsplan erforderlich im Zusammenhang mit zwei relativ hohen Krediten bzw. Subventionen vom FNPT und dem Programm des Gran Area de Expansión Industrial, die diese Studie zur Voraussetzung für die Bewilligung machten.

In zwei Fällen sind Probleme mit der Expansion der Aktivität ziemlich offenkundig auf Mängel der Markt-, bzw. Viabilitätsforschung zurückzuführen. So bei einer Fabrik für Gummihandschuhe in Lora del Río (Sevilla), in der Finanzierungsmängel bezüglich der Rohstoffvorratshaltung dazu führen, daß Kunden manchmal lange auf die Lieferungen warten müssen und dadurch eine weitere Ausdehnung der Aktivität mindestens erschwert wird. Ähnlich ist die Lage auch bei einer Kooperative in Archidona (Málaga), die Parkettböden herstellt und die sowohl über die weite Entfernung der Rohstoffquellen (Huelva) als auch der Märkte klagt, beides offenkundige Mängel, die bei geeigneten Voruntersuchungen vielleicht nicht in diesem Maße hätten auftreten müssen.

Bei den beiden untersuchten Handwerkskooperativen, die jeweils in der Metallschreinerei, bzw. im Lederkunsth Handwerk tätig sind, war nur bei der ersteren ein Geschäftsführer explizit tätig, allerdings in Personalunion mit dem Präsidenten, ebenso wie bei der zweiten die Geschäftsführung weitestgehend in der Hand des Präsidenten liegt. Hier sind keine Markt- oder Viabilitätsstudien angefertigt worden, wohl aber liegt eine sehr explizite Marktorientierung und ein scharfes Bewußtsein um die damit verbundene Problematik vor, die zu einer entsprechenden Verkaufs- bzw. Aktivitätsstrategie geführt haben, und damit auch zu beachtlicher Expansion der Reichweiten der Kooperativen.

Bei der Metallschreinerei nimmt diese Expansion allerdings vornehmlich den Charakter einer Intensivierung der Aktivität an, da sie durch ihre Lage (in Coín/Málaga) ohnehin recht nahe an den potentiellen Kundenkreisen gelegen ist, die sich vorwiegend in den Küstenzonen der Costa del Sol finden. Zum Abschluß ist noch auf die untersuchte Mee-reskooperative zu verweisen, die ihre innovative Aktivität ohnehin maßgeblich auf die Anfangsberatung durch das PEMARES-Programm der Junta de Andalucía zurückführt,

allerdings (in technischer Hinsicht) nicht mit sehr großem Erfolg und nur mit geringen Rückwirkungen auf den betrieblich-ökonomischen Aspekt der Kooperativen. Eine besondere Geschäftsführung ist nicht zu verzeichnen.

Bevor nun auf Detailspekte eingegangen wird, die sich mit der Frage der Kunden der Kooperativen beschäftigen, soll noch kurz die mögliche Implikation diskutiert werden, die sich aus der Differenz zwischen Kooperativen, die einen oder mehrere *Initiatoren* aufweisen, und solchen, die auf *Promotoren* zurückzuführen sind, ergeben kann. 178 Initiatoren- und 33 Promotoren-Kooperativen haben die Fragen nach dem Vorliegen von Viabilitätsstudien bzw. wirtschaftlich-betrieblicher Beratung beantwortet.

Dabei sind für 58 bzw. für 59 Initiatoren-Kooperativen Viabilitätsstudien durchgeführt bzw. wirtschaftlich-betriebliche Beratungsleistungen erbracht worden. Für die Promotoren-Kooperativen lauten die Vergleichszahlen 11 bzw. 10 und somit ist offenkundig, daß in diesem Punkt keine signifikanten Unterschiede zu verzeichnen sind: jeweils zu ca. 30 % sind von den Kooperativen, die auf verschiedene Entstehungszusammenhänge zurückzuführen sind, solche Maßnahmen durchgeführt oder beansprucht worden. Es ist also nicht so, daß - wie durchaus hätte vermutet werden können -, Promotoren-Kooperativen ihre spezifische Gründungssituation so umsetzen, daß hier eine sorgfältigere Marktchancenprüfung und -kontrolle stattfinden würde.

Vergleicht man demgegenüber die Reichweite der Kooperativen unterschiedlicher Branchen unter dem Gesichtspunkt der Differenz zwischen Initiatoren- und Promotoren-Kooperativen, so sind doch an den Extrempolen beachtliche Unterschiede festzustellen. Während hinsichtlich dominanter Aktivitätszonen auf Gemarkungs-, Provinz- und Regionalniveau praktisch identische prozentuale Anteile zu verzeichnen sind, sind auf ausschließlich lokalem Niveau 13,9 % der Initiatoren-, aber nur 8,9 % der Promotoren-Kooperativen tätig. Genau umgekehrt verhält es sich mit der Reichweite der Aktivität außerhalb der Region: 16,1 % der Initiatoren-, aber 29,4 % der Promotoren-Kooperativen sind vorwiegend außerhalb Andalusiens tätig.

Der Grund für diese Unterschiede ist schnell ersichtlich. Er ist nicht mit der bloßen Tatsache identisch, daß eine Kooperative von Initiatoren oder einem Promotor ins Leben gerufen wurde. Maßgeblich ist vielmehr das unterschiedliche Engagement der Promotoren, das dazu geführt hat, daß bei den untersuchten Branchen vor allem Textilkooperativen von ihnen bevorzugt worden sind (61,8 % aller Promotoren-Kooperativen sind in diesem Bereich tätig), und diese Branche weist eine relativ intensive Orientierung auf Zonen außerhalb der Region auf, maßgeblich beeinflusst durch die Abnehmerstruktur. Demgegenüber sind gerade die oft auf den engen lokalen Bereich ausgerichteten Branchen, wie z.B. die Backwaren-Kooperativen (zu 50 % lokale Aktivitätsreichweite) und die Landkooperativen (zu 29 % lokal orientiert) so gut wie gar nicht auf Promotoren-Initiative zurückzuführen. Es ist also das differentielle Engagement der Promotoren je nach Branche entscheidend dafür, daß an den beiden Extrempolen der Reichweite der Aktivität von Kooperativen die genannten Unterschiede auftreten.

13.4.4. Kunden und Konkurrenz

Für die untersuchten Kooperativen wird die Marktproblematik dann unmittelbar erfahrbar, wenn sie sich der fortlaufenden Bemühung um den Absatz ihrer Produkte und Leistungen unterziehen und dafür Abnehmer suchen müssen. Dieser Kampf um die Kunden ist der eigentliche Ort, an dem der Kampf um den Markt stattfindet, und hier entscheiden sich Erfolg oder Scheitern.

Die Einzelheiten dessen, was hier als Kampf um den Markt bezeichnet worden ist,

lassen sich am deutlichsten erkennen, wenn die *Fallstudien* zu den verschiedenen Kooperativen zugrundegelegt werden. Bei den *Landkooperativen* ist häufig eine starke Abhängigkeit von externen Partnern festzustellen, die - als Zwischen- oder Großhändler, bzw. Verarbeiter der agrarischen Rohstoffe - den Kooperativen zwar die Abnahme von festen Produktmengen zu fixen Preisen garantieren, ihnen andererseits aber die Nutzung von saisonal oder konjunkturell bedingten Preisschwankungen und Absatzmöglichkeiten verbauen. Zusätzlich werden diese Abhängigkeiten auch noch durch solche Verflechtungen verstärkt, die sich herstellen, wenn der Vertragspartner auch noch Lieferant des Saatgutes ist, oder auch der Verkauf der Ernte noch vor der Saat erfolgt, so daß die Kooperative nur noch zum Ausführenden eines von außen vorgegebenen Anbauauftrages wird.

Im Falle einer Landkooperative in Trebujena (Cádiz) ist das bei Zuckerrüben, Baumwolle und Sonnenblumen zu 100 % der Fall, bei Weizen und Hafer zu 50 %, wobei der Käufer zusätzlich noch Produktionskredite vergibt, die nach der Ernte zurückgezahlt werden. Variationen sind nur bei schneller verderblichen Erzeugnissen gegeben (Obst, Gemüse, etc.), wo die belieferten Zwischenhändler häufig wechseln. Ähnliche Verhältnisse finden sich auch bei Landkooperativen in Lebrija (Sevilla) und Paterna de Rivera (Cádiz) bezogen auf Zuckerrüben, die nach vertraglich festgelegter Menge vorweg von einer Zuckerfabrik gekauft werden, sowie Sonnenblumen, die an die das Saatgut stellende Firma noch vor der Aussaat verkauft werden, etc.

Im allgemeinen scheint aber die Sicherheit, die diese Verfahren bieten, den Kooperativen wichtiger als die evtl. Nachteile, denn sie werden zumeist angestrebt und der Verkauf an wechselnde Zwischenhändler keineswegs eindeutig positiv gesehen. Dabei sind diese Vorverträge schwierig abzuschließen. Sie bedürfen der Vermittlung und der geduldrigen Verhandlung, gerade wegen der bestimmenden Rolle, die die Produktqualität und die Konkurrenzfähigkeit der Kooperative spielen, weil viele dieser Vorverträge den Charakter von impliziten Kreditkoppelgeschäften aufweisen, ohne die die Produktion gar nicht möglich wäre.

Die Perpetuierung solcher Abhängigkeiten wird nur gelegentlich durchbrochen durch die Zusammenarbeit mit Absatzgenossenschaften, die sich z.T. nur auf einige Produkte bezieht (z.B. bei der Landkooperative in Paterna de la Rivera auf Baumwolle, ebenso wie bei der in Lebrija). Eine Landkooperative in Moriles (Córdoba) verkauft über die Absatzkooperative des Agrarverbandes UAGA. Da dies hinsichtlich der erzielten Preise wenig erfolgreich ist, versucht sie das durch den Verkauf an Zwischenhändler in Lucena und Puente Genil zu kompensieren, stößt aber laufend an das Problem, daß sie manche Produkte einfach nicht absetzen kann (z.B. Melonen, Wassermelonen, Kartoffeln), was die Mitglieder auf die "Krise des Agrarsektors" zurückführen.

Vor ihren Auswirkungen schützen offenkundig einigermmaßen nur zwei komplementäre Sicherheitsstrategien: Diversifikation der Anbaukulturen und der Abschluß von Vorernteverträgen mit den entsprechenden Beschränkungen der Handlungsfähigkeit auf dem Markt, in dem diese Landkooperativen ohnehin die schwächere Verhandlungsposition haben. Deshalb greift man gerne zu Vermittlungsinstanzen, wie die Landkooperative in Paterna de la Rivera, die dazu den Ortsbürgermeister einsetzt, der formal auch Mitglied der Genossenschaft ist.

Eine strukturell andersartige, aber ebenso wirksame Form der Abhängigkeit und der Beschränkung der Markthandlungsfähigkeit findet sich bei den *Textilkooperativen*. Ihre Situation ist weitgehend bestimmt durch die abnehmenden Großkonzerne des Textilhandels mit zumeist extraregionalem Hauptsitz, auch wenn die Lieferung in der Regel an die jeweiligen regionalen oder Provinzniederlassungen erfolgt. Der scharfe Wettbewerb zwischen der großen Anzahl von über ganz Andalusien verteilten Textilkooperativen führt weiterhin dazu, daß die Preise häufig den Vorstellungen der Abnehmer folgen und diese in

der Lage sind, über die Verteilung der Aufträge die Gewinnspannen der Textilkoope-
rativen sehr niedrig zu halten.

Eine zusätzliche Verschlechterung der Verhandlungsposition ergibt sich für die Textil-
kooperativen über die Tatsache, daß sie in der Regel nur unmittelbar auf Bestellung dieser
Großabnehmer arbeiten und sich von diesen praktisch alle notwendigen materiellen Vor-
leistungen erbringen lassen. Im Falle einer Textilkoope-
rativ in Coín (Málaga) sieht die
Sachlage dann so aus, daß sie z.B. im Auftrag von zwei großen Textilhandelskonzernen
mit nationaler Verbreitung für deren Niederlassungen in Sevilla und in Málaga jeweils
500 bzw. 1.000 Hosen pro Tag näht, die Unternehmen zu diesem Zweck der Kooperative
die Schnittmuster, die Stoffe und die benötigten Kleinmaterialien schicken, und die fertige
Ware auch abholen. Die Leistung der Kooperative beschränkt sich somit auf Zuschnitt
und Nähen der Hosen. Die festen Kunden sichern eine kontinuierliche Produktion der
Kooperative, der Abhängigkeitsgrad ist jedoch extrem: die Unternehmen, die die Aufträge
erteilen und die Ware abnehmen, greifen sogar über technische Berater in die Fertigungs-
techniken und die Organisation der Arbeitsabläufe der Kooperative ein und reduzieren die
Kooperative damit faktisch zum ausgelagerten Betrieb des Unternehmens. In dieser rela-
tiv großen Kooperative ist es vor allem der Geschäftsführer, dessen persönliche Beziehun-
gen maßgebend sind. Er sichert die Abnehmerkreise, wobei der Hauptvorteil dieser Groß-
kunden wohl in der relativ pünktlichen Bezahlung zu sehen ist.

Eine andere Textilkoope-
rativ in Casariche (Sevilla) hat in dieser Hinsicht mit kleineren
Abnehmern und auch mit solchen außerhalb der Region sehr schlechte Erfahrungen
gemacht. Diese Zahlungsausfälle sind die direkte Folge der äußerst harten Konkurrenzsi-
tuation, die oft zur Annahme auch unvorteilhafter Aufträge zwingt. Auch dieser sehr viel
kleineren Textilkoope-
rativ gelingt es, eine kontinuierliche Produktion auf diese Weise
aufrechtzuerhalten. Die Abhängigkeitsverhältnisse zu zwei Großkunden (in Sevilla und
in Málaga) gestalten sich aber ähnlich, da auch hier praktisch nur die für das Nähen
aufgewendete Zeit bezahlt wird. Manchmal schicken die Abnehmer die Stoffe sogar
schon fertig zugeschnitten.

Im Falle der Textilkoope-
rativen ist also die Situation insgesamt eine der äußerst gerin-
gen Handlungsfähigkeit gegenüber den Marktbedingungen. Die allgemeinen Klagen über
die sehr niedrigen Erlöse, die erzielt werden können, sind tatsächlich wohl weniger ein
Ergebnis der unmittelbaren Konkurrenz, die sich diese Textilkoope-
rativen gegenseitig
machen, als vielmehr ein strukturelles Phänomen. Denn schon in ihrer Konstitution, die
oft über Promotoren erfolgt, und im Produktionsablauf begeben sie sich von vorneherein
in eine extreme Abhängigkeit von relativ wenigen Großabnehmern, die dadurch oft in der
Lage sind, ein regelrechtes Preisdiktat auszuüben. Vor der großen Sorge, an Auftrags- und
damit Arbeitsmangel zu leiden, verblassen aber zumeist die Bedenken gegenüber dieser,
sehr wohl wahrgenommenen Abhängigkeit.

Im Bausektor ist die Lage der Ziegeleien demgegenüber charakterisiert einerseits durch
die allgemeine Krise des gesamten Sektors, die hier wegen der zumeist eher lokal bis
provinzial ausgerichteten Reichweite ihrer Aktivität anders greift, andererseits aber tat-
sächlich durch die direkte Konkurrenz der Ziegelei-Kooperativen untereinander, die nach-
gerade ruinöse Merkmale annimmt. Anders als die Textilkoope-
rativen produzieren die
Ziegeleien oft auf Lager, in der Hoffnung, einst Abnehmer für ihre Produktion zu finden.
Das gelingt ihnen aber keineswegs immer.

Zur Illustration ist die Lage in zwei Kooperativen dieser Branche in Puebla de Cazalla
(Sevilla) besonders gut geeignet, weil es sich um einen Ort handelt, in dessen Umgebung
die lehmhaltigen Böden besonders günstiges Rohmaterial abgeben. So finden sich hier
insgesamt 11 Ziegelei-Kooperativen, wobei eine von ihnen, die bereits 1967 gegründet
wurde, als von einer Sektorkrise noch keine Rede sein konnte, quasi das Modell für alle

andere abgegeben hat. Diese Vorreiter-Kooperative, die wie manche andere auch unmittelbar verbunden ist mit der Berater- und Fördererwirkung des Leiters einer ortsansässigen Privatbank, hatte zunächst keinerlei Absatzprobleme. Sie traten erst mit der zunehmenden Konkurrenz bei gleichzeitig steigender Sättigungsrate des Marktes auf.

Dem wurde dann - unter maßgeblicher Mitwirkung des erwähnten privaten Bankiers, der Beraterverträge mit vielen dieser Ziegeleien abgeschlossen hat - versucht, durch die Bildung einer Vermarktungskooperative zweiten Grades entgegenzuwirken, um über einen festgesetzten Einheitspreis für alle darüber zwangsweise kommerzialisierten Ziegel einen weiteren Preisverfall zu verhindern. Diese 1978 gegründete Vermarktungskooperative scheiterte nach kurzer Zeit. Unsere Informationen stimmen weitgehend darin überein, daß dieses Scheitern auf das Ausscheren der Vorreiter-Kooperative aus diesem Verbund zurückzuführen ist.

Der eigentliche Grund scheint wiederum die scharfe Konkurrenz gewesen zu sein, die sich von den Preisen auf die Qualität der Ziegel verlagerte: manche Kunden bevorzugten wegen der besseren Qualität eben die Ziegel der Vorreiter-Kooperative und diese befürchtete, durch den Vermarktungszwang ihre Kunden einzubüßen. Von dieser Kooperative selbst wird hingegen als Grund des Scheiterns angegeben, daß manche Ziegeleien ihre Produktion auch außerhalb der Vermarktungs-Kooperative verkauften und deren festgesetzten Einheitspreis unterboten, somit also gegen das Gebot der Verkaufs- und Preisdisziplin verstießen. Deshalb schied diese Kooperative aus und brachte damit die Vermarktungskooperative definitiv zur Auflösung.

Diese Erfahrung mündete somit in eine chaotische Absatzsituation für die Ziegelei-Kooperativen, die sich sofort wieder über die wechselseitige Preisunterbietung verschärfte Konkurrenz machten, und dadurch versuchten, sich aus dem stets enger werdenden Absatzmarkt ein Stück zu sichern. Der Vorreiter-Kooperative gelang das, indem sie derzeit an einen einzigen Großabnehmer die halbe Jahresproduktion verkauft, ansonsten aber eine Reihe anderer kleinerer Direktkunden hat, vor allem in der Provinz Sevilla, jedoch durchaus damit rechnen muß, auch für die Halde zu produzieren.

Demgegenüber hat eine andere, gleichgroße, aber mitten in der Sektorkrise gegründete Kooperative, die ebenfalls an dieser Kooperative zweiten Grades teilgenommen hatte, stets alle produzierten Ziegel verkauft. Der Preis dafür ist ein höchst arbeitsintensiver, lokal orientierter Vertrieb, der im wesentlichen über persönliche Beziehungen abgewickelt wird und damit offenen Zufallscharakter trägt - lediglich eine Art Dumpingpreis für die produzierten Ziegel, die unter den Produktionskosten verkauft werden, sichert diesen Absatz.

Er wird so durchgeführt, daß die Fahrer der zwei Lastwagen, die die Kooperative ihr eigen nennt, selbst direkt an Lagerhäuser für Baumaterial, manchmal auch an Privatleute verkaufen. Im übrigen verlassen sie sich auf die Informationen von Kunden, die sie auf zukünftige Bauvorhaben hinweisen, wo evtl. weitere Absatzmöglichkeiten zu finden wären. Das Verfahren und auch die ruinöse Preisgestaltung sind keineswegs geeignet, die Ziegelei lange betriebsfähig zu halten, zumal der Verkauf unter den Gestehungskosten laufend die Löhne der Kooperativenmitglieder gefährdet. Folgerichtig scheidet die Hälfte der 23 Mitglieder in den Wintermonaten aus, um sich in der Olivenernte einen lebenswichtigen Ersatzlohn zu sichern.

Diese Erfahrungen der Ziegelei-Kooperativen in Puebla de Cazalla sind, allerdings in fast überprägnanter Weise, typisch für viele Kooperativen der Branche: sie sind relativ hilflos einer Marktkonstellation ausgeliefert, in der die wechselseitige Unterbietung mit unzureichenden Mitteln eine Weiterexistenz der Kooperative nur dann möglich macht, wenn die ohnehin armen Arbeiter sich weiter darauf einlassen, eigenen Verzicht auf Dauer zu leisten und durch regelrechte Verzweiflungstaktiken diesen Kampf um den Markt zu führen. Die armutsbedingten eigenen Mängel - häufig lokale Orientierung, unzureichende

Marktausrichtung und schwerwiegende Defekte im Produktionsablauf, die die Kosten in die Höhe treiben - schreiben sich wechselseitig fest und perpetuieren so eine kaum überwindbare Existenzkrise.

Etwas günstiger stellt sich die Lage der *Maurerkooperativen* dar, die genauso von der Sektorkrise betroffen sind. Sie ist bestimmt durch eine sehr unregelmäßige Auftragslage, sehr heterogene Zusammensetzung des Kundenkreises und nahezu permanente Finanzierungsprobleme hinsichtlich der Produktionskosten. Die unregelmäßige Auftragslage stellt die Kooperativen vor die Dauerschwierigkeit, durch extrem hohe Mobilität ständig Möglichkeiten zu suchen, irgendwo einen größeren oder kleineren Bauauftrag zu ergattern, wobei dieser u.U. relativ weit weg vom Sitz der Kooperative und mit den entsprechenden Abwicklungsschwierigkeiten ausgeführt werden muß.

Allgemein werden natürlich größere Aufträge bevorzugt, wobei diese besonders schwer zugänglich sind. In diesem Punkt sind die Maurerkooperativen im Kampf um den Markt den konkurrierenden Privatunternehmen offenkundig unterlegen. Die größeren Aufträge werden derzeit in Andalusien fast immer von der öffentlichen Hand vergeben, zumeist den Lokalverwaltungen, die auf dem Ausschreibungswege bestimmte örtliche Vorhaben abwickeln. Hier sind die Maurerkooperativen meist deswegen benachteiligt, weil sie nur selten in der Lage sind, die notwendigen Sicherheitsleistungen aufzubringen und den geforderten Wirtschaftlichkeits- und Finanzierungsnachweis zu erbringen.

In manchen Fällen - wie bei einer Baukooperative in Trebujena (Cádiz) - führte es dazu, daß eine direkte Teilnahme an solchen öffentlichen Ausschreibungen überhaupt nicht möglich ist, vielmehr über persönliche Beziehungen eine Art Untervertrag gesucht werden muß, der dann doch auf Umwegen zur Beteiligung an der Bauausführung führt. In diesem Falle handelte es sich um die Errichtung des neuen örtlichen Rathausgebäudes; bei einer anderen Kooperative in Pedrera (Sevilla) reichte es immerhin zur Ausführung von infrastrukturellen Aufträgen (Wasserdepot, Abwassersammler) und auch von kleineren Gebäuden (z.B. örtliches Ambulatorium).

Die Sicherheit des Auftrages bestimmt somit diese Suche nach den öffentlichen Bauvorhaben und ihre Seltenheit bzw. schwierige Zugänglichkeit führt dazu, daß man sich über Wasser halten muß mit einer Vielzahl von kleineren Arbeiten, die oft von Privatleuten mit einem Zusatzeinkommen vergeben werden. Manchmal handelt es sich dabei um Remigranten, die ihre Ersparnisse im Bau oder der Verbesserung eines Hauses anlegen wollen, wobei die Kooperativen nicht selten auch die Pläne dazu erstellen (oft als kostenlose Zusatzleistung). Häufig handelt es sich aber um Kleinstaufträge, die dann stundenweise abgerechnet werden und ohne größeren technischen Aufwand abgewickelt werden können, natürlich auch mit entsprechend niedrigen Gewinnspannen.

Diese Instabilität der Auftragslage und die ständigen Abstriche, die dabei gemacht werden müssen, führen letztlich auch dazu, daß die Maurerkooperativen ihre Produktion stets unterfinanziert sehen. Die eigentliche Kausalität ist sicher anders herum: d.h., die von vorneherein zu geringen finanziellen Reserven zwingen dazu, sich jeden Auftrages anzunehmen, gleichgültig wie groß oder klein und nahezu ungeachtet der tatsächlichen Rentabilität. Trotzdem ist die Unterfinanzierung der Produktion maßgeblich auch davon beeinflusst, daß die Auftraggeber sehr oft säumige Zahler sind.

Manche Kooperativen - wie z.B. die in Trebujena - beklagen selten totale Zahlungsausfälle, aber fast immer erfolgt die Bezahlung der Aufträge in Raten, wodurch größere produktionsrelevante Rücklagen kaum möglich sind. Auch öffentliche Aufträge bedeuten nicht unbedingt pünktliche Zahlung - eine Maurerkooperative in Jeréz de la Frontera weist ausdrücklich darauf hin, daß gerade diese Zahlungsverzögerungen maßgeblich zur Verschuldung der Kooperative führen, weil sie das für den Bau verwendete Material selbst kaufen muß und es mit Wechseln vorfinanziert, deren Zinsen laufend steigen. Zum

Zeitpunkt der Erhebung hatte die Kooperative einen Schuldenstand aus diesem Bereich von 2 Mio. Pts. (= ca. 30.000 DM), was zu weiteren Zahlungs- und Kreditverweigerungen der Banken führte.

Auch hier zeigt sich folglich die Verkettung von negativen Faktoren, die ihren Ausgangspunkt in der meist zu niedrigen Kapitalausstattung der Kooperativen und der ebenfalls relativ niedrigen Fachqualifikation der Mitglieder, die meist einfache Maurer sind, hat: sie verweisen die Maurerkooperativen von vorneherein auch für die Zukunft auf vorwiegend marginale Aufträge, da sie zu größeren - vor allem öffentlichen - Aufträgen nur dann einen Zugang erhalten, wenn persönliche, bzw. politische Affinitäten zu den Entscheidungsinstanzen vorliegen, die die strukturellen Nachteile der Kooperativen von Fall zu Fall ausgleichen können.

Im Vergleich dazu ist offenkundig die Situation der *Baumaterial-Kooperativen* unvergleichlich besser. Ihre Tätigkeit trägt stark industrielle Züge, die Kapitalausstattung ist besser, die Produktionsanlagen erreichen höhere Werte und Kredite sind ihnen leichter zugänglich, wie sich im vorangegangenen Kapitel gezeigt hat.

Diese Merkmale zeigen sofortige Wirkung in einer anderen Marktposition, wie sich am Fall einer untersuchten Kooperative dieser Branche in Olvera erweist. Sie ist in der Lage, nicht nur ihre Erzeugnisse (Betonträger) von der Provinz Cádiz aus, wo sie ihren Sitz hat, bis hin zur Provinz Málaga zu vertreiben, sondern mit ihren Kunden auch für die Kooperative günstige Zahlungsbedingungen zu vereinbaren. Hier erfolgt die Finanzierung der laufenden Produktion durch zeitliche Differenzen zwischen den Zahlungsterminen: die Kooperative kauft ihr Material und Rohstoffe mit 60- 90, manchmal auch 120 Tagen Zahlungsfrist, während sie selbst von ihren Kunden zu 75 % sofortige Zahlung, spätestens jedoch in 30- 45 Tagen verlangt.

Die Kunden - private Bauunternehmen, manche Baukooperativen und vor allem Lagerhäuser für Baumaterialien - zahlen in der Regel pünktlich und so kann die Kooperative Überbrückungskredite vermeiden. In diesem Fall ist die ausgesprochen günstige und stabile Situation auch maßgeblich beeinflusst durch eine äußerst konsequente Marktorientierung. Denn nicht nur der Verkaufsleiter der Kooperative ist ständig mit der Erschließung neuer Kunden beschäftigt, viele werden auch durch ein Beratungsbüro in Sevilla vermittelt, das selbst (wie oben bereits erwähnt) zahlreiche industrielle Projekte in Westandalusien plant und bei dieser Kooperative entscheidende Planungs- und Beratungsleistungen erbracht hat. Es ist wohl vor allem - neben den oben genannten Startvorteilen - diese relativ starke Diversifikation der Kundenkreise, die den Baumaterial-Kooperativen trotz der allgemeinen Bausektorkrise eine wesentlich günstigere Lage schafft, als sie für die beiden anderen Branchen erkennbar geworden ist.

Lagen bei den Textilkooperativen praktisch keine Mobilitätsanfordernisse vor, weil die Kunden die fertige Ware selbst abholten, so zeigen sich im Bausektor insgesamt gemischte Systeme: die Maurerkooperativen sind selbst hochgradig mobil, um auch weit entfernte Baustellen erreichen zu können, während die Ziegeleien und auch die Baumaterial-Fabriken ihre Produkte oft selbst mit Hilfe von Lastwagen ausliefern.

Demgegenüber ist der Bereich der Kooperativen mit *Nahrungsmittelverarbeitung* gekennzeichnet durch die starke Vorherrschaft - vor allem bei den Kooperativen, die *Trockenfrüchte* herstellen - des "Direktverkaufs" ("autoventa directa"). Dieses System ist den meisten Mitgliedern dieser Kooperativen schon von der Zeit her bekannt, wo sie selbst im Auftrag privater Unternehmen solche Ware mit Direktkassio auslieferten, bevor sie der Kooperative beitraten. Es ist charakteristisch für einen Bereich, in dem einerseits die Konkurrenz extrem hoch und die persönliche Beziehung zum Händler daher sehr wichtig ist, andererseits aber sehr starke Preisschwankungen ausgeglichen werden müssen, bei gleichzeitig unterfinanzierter Produktion, so daß tägliche Einkünfte besonders wichtig sind.

Eine *Fallstudie* über eine solche Kooperative in El Viso de Alcor (Sevilla) zeigt die Verflechtung der verschiedenen Momente sehr deutlich auf: schon der Rohstoffkauf ist von der Finanzierung her problematisch, weil z.T. sofort zahlbare Auslandsimporte, z.T. direkt noch vor der Ernte gekaufte Rohstoffe aus der Region selbst hochgradigen Preisschwankungen ausgesetzt sind, die nicht selten Spekulationsfolge sind. Eine solide Disposition würde hier eine nicht vorhandene Finanzreserve voraussetzen, freilich auch nur begrenzt wirksam sein, denn die Ware ist nicht lange lagerfähig und muß frisch verarbeitet werden.

Die Kompensation dieser Schwankungen erfolgt über den Direktverkauf den die Mitglieder der Kooperative selbst laufend betreiben, weshalb diese Kooperative zu diesem Zweck auch über insgesamt 6 Fahrzeuge verfügt. Der Direktverkauf erfolgt an Kleinstkunden (Läden, Kioske, Bars, usw.) im Raum Sevilla, Málaga und im Süden von Córdoba und sichert durch sofortige Zahlung der Ware tägliche Einkünfte.

Die andere Seite des Verkaufs wird über fremde Verteiler abgewickelt, Lagerhäuser, die als Zwischenhändler fungieren und den Absatz der Erzeugnisse der Kooperative bis in Zonen außerhalb der Region (z.B. Süd-Badajoz in Extremadura) sichern. Die Marktorientierung durch ständiges Bemühen um täglichen Absatz in kleinstem Maßstab ist also für eine solche Branche überlebenswichtig, und es ist im untersuchten Fall durchaus charakteristisch, daß sich der für den Verkauf verantwortliche Präsident auch um solche Dinge wie das Design der Verpackung kümmert, um damit den Absatz im Straßenverkauf zu fördern.

In einer anderen Nahrungsmittel produzierenden Kooperative mit *Wurstfabrikation* sieht die Verkaufsstrategie ganz ähnlich aus: auch hier dominiert der Direktverkauf an kleine und mittlere Kunden, zu denen persönliche Beziehungen bestehen, die sehr sorgfältig gepflegt werden müssen, zumal sie z.T. (z.B. in der Provinz Huelva) sehr weit ab liegen vom Sitz der Kooperative in Yunquera (Málaga). Lediglich das Zahlungsverfahren weicht hier vom bekannten Muster ab, insofern als die Kunden erst dann zahlen müssen, wenn sie die gelieferte Ware selbst vollständig verkauft haben. Dadurch können zwar relativ viele Abnehmer gewonnen werden, aber immerhin müssen ca. 5 % Zahlungsausfälle in Kauf genommen werden.

Dieser Direktverkauf an die kleinen und mittleren Kunden, die durch persönliche Kontakte ständig neu gewonnen werden müssen, ist auch das zentrale Merkmal der untersuchten *Hühnerschlachtereien* in Olvera (Cádiz) und der *Backwarenfabrik* in Antequera (Málaga).

Freilich weicht das Lieferverfahren ab: die Hühnerschlachtereien setzt alle Mitglieder auch in der direkten Auslieferung mit eigenen Fahrzeugen ein bis hin in die Provinzen Málaga und Sevilla, wobei die Kontakte vom Präsidenten hergestellt worden sind. Die Backwaren-Fabrik hingegen läßt die Produkte abholen und verzichtet auf eine Lieferung, allerdings nicht freiwillig, sondern weil die Anzahl der eigenen Fahrzeuge nicht ausreicht.

Hier zeigen sich auch die unmittelbaren Vorteile des Verfahrens, denn die Selbstausslieferung verringert die Zahlungsausfälle, während die Backwaren-Kooperative durch betrügerische Kunden vor allem zu Beginn der Produktionsaufnahme sehr hohe Verluste hinnehmen mußte. Der Versuch, diese Risiken dadurch zu verringern, daß Bankauskünfte über die Kunden eingeholt wurden, führte folgerichtig erst einmal dazu, daß zahlreiche Kunden verloren gingen. Man versuchte dann, diese Verluste dadurch zu kompensieren, daß man eine Marktausweitung eigener Art probierte, in dem durch Vorverlagerung der Produktionszeiten für saisongebundene Süßigkeiten (Weihnachten) auch die Verlängerung der Konsumzeiten induziert werden sollte. Parallel dazu erfolgte die so oft beobachtbare Taktik der Kooperativen: Unterbietung der marktüblichen Verkaufspreise, auch unter Inkaufnahme eigener Verluste.

Beide Kooperativen weisen Probleme bei der Rohmaterialbeschaffung auf, allerdings

jeweils eigener Art. Für die Geflügelschlachterei ist es durchaus problematisch, daß die Hühner nicht aus der eigenen, sondern aus den Provinzen Huelva und Sevilla geliefert werden müssen. Für die Süßwaren-Kooperative hingegen ist der wichtigste Mangel, daß sie keinen eigenständigen Rohstoffeinkauf in größeren Mengen betreibt, sondern z.B. Mehl oder Schmalz direkt von Vertretern kauft, die die Kooperative besuchen, wodurch sich die Einkaufspreise wesentlich erhöhen. Die Ursache ist hier offenkundig die viel zu geringe Vorfinanzierungsmöglichkeit, die in Kombination mit dem unvollständigen Direktverkauf zu erheblichen Konkurrenznachteilen dieser Backwaren-Kooperative führt, während die Probleme der Hühnerschlachterei klar Standortfragen betreffen, die durchaus vermeidbar gewesen wären.

Bei den Kooperativen mit *Industrieproduktion* spielt das Vertretersystem eine wichtige Rolle, allerdings kombiniert mit den Besonderheiten der jeweiligen Produkte. Die untersuchte Fabrik für Gummihandschuhe in Lora del Río (Sevilla) - die ohnehin eine recht dramatische Entstehungsgeschichte hat, da sie sich aus der fehlgeschlagenen Initiative eines ortsfremden Promotors bildete - hat eine hohe Zahl von Kunden eingebüßt bzw. noch zahlreiche Außenstände bei kleinen und größeren Händlern. Sie versucht, diese Kunden durch insgesamt 21 Vertreter zu erreichen, die auf einer 5%igen Kommissionsbasis arbeiten. In ähnlicher Weise verfährt eine Möbelkooperative in Ecija (Sevilla), die ebenfalls durch Vertreter auf Kommissionsbasis die Kundenbestellungen aufnehmen läßt, auf die dann die Produktion ausgerichtet wird.

Typische Probleme stellen sich auch hier ein bei dem Versuch, Verkauf und Marktchancen zu kombinieren mit der Finanzierung der Produktion. Die Fabrik für Gummihandschuhe kann durch fehlendes Kapital keine Vorratshaltung beim Rohstoff (Latex) betreiben, der wöchentlich geliefert wird, und daher die Kundenbestellungen nicht sofort befriedigen. Dadurch bleiben - neben den verzeichneten Außenständen - Zahlungseingänge aus, die dann dazu führen, daß mit den Lieferanten (für Rohstoffe, aber auch für Verpackungsmaterial) stets neue Verhandlungen über Zahlungsaufschub geführt werden müssen. Eine permanente Finanznot ist die Folge, die zusätzlich den eigenen Markt stets verengt und potentielle Kundenverluste in sich birgt, auch wenn diese z.T. in ganz Spanien und sogar im Ausland zu finden sind.

Demgegenüber hat die Möbelfabrik genug Reserven, um Lücken zu überbrücken, versucht diese jedoch durch die schon bekannte Taktik vieler Kooperativen zu ergänzen: Einkauf des Rohstoffs zu langen Zahlungsfristen und Verkauf zu kurzen Fristen. Gerade die Möbelfabrik bedient sich aber auch anderer klassischer Muster, indem nämlich eine zusätzliche direkte Kundenbetreuung (große und mittlere Händler, Baufirmen) durch den Geschäftsführer und den Präsidenten erfolgt, die dann unmittelbar zu entsprechenden Aufträgen führt.

Eine Lage ähnlich wie bei der Gummihandschuh-Fabrik liegt auch bei einer untersuchten Fabrik für (Holz-)Verpackungsmaterial vor, die ebenfalls mit eigenen Unterkapazitäten konfrontiert ist, und dadurch sicherlich eine ganze Reihe von Aufträgen nicht annehmen kann. Zusätzlich ist sie auch auf Lieferanten angewiesen, die meist auf unmittelbarer Zahlung bestehen, wodurch sich die typische Verflechtung von Verkauf und Produktionsfinanzierung sehr schwierig darstellt. Freilich pflegt sie auch sehr systematisch die direkte Kundenbetreuung durch den Geschäftsführer, ein zumeist unentbehrliches Verfahren, zumal unter diesen Kunden viele Kooperativen sind (Obst, Meereszuchtungen, etc.), die einen engen Kontakt erfordern.

Die Versorgung mit Rohstoffen - ein mehrfach genannten Problem -, die durch eine bessere Standortwahl hätte günstiger gestaltet werden können, ist auch eine Frage, die die untersuchte Parkettbödenfabrik in Archidona (Málaga) mit als problematisch angeführt hat. Sie müssen aus der weit entfernten Provinz Huelva beschafft werden, und dieser

Nachteil potenziert sich, weil auch der Absatzmarkt vorwiegend in Zentral- und Nordspanien angesiedelt ist.

Dieser Markt - vorwiegend Baumaterial-Lagerfirmen und Firmen, die Bodenbeläge verlegen - ist von dieser Kooperative weitgehend fremderschlossen worden, d.h. sie hat die Kundenlisten einer früheren, inzwischen bankrotten Fabrik der gleichen Branche in Badajoz (Extremadura) übernommen und läßt damit auch eine sehr geringe Geschäftsrisikobereitschaft erkennen. Anderes kann sie sich auch kaum leisten, denn die Rücklagen für die Produktionsfinanzierung sind sehr niedrig. Hier haben wir den - nicht sehr häufigen - Fall, daß die Reichweite der Aktivität sich eher bestimmten produktionsbedingten Restriktionen, denn einer besonders marktorientierten Politik der Kooperative verdankt, zumal die auch hier wirksame Krise des Bausektors gerade in diesem Bereich zu Kundenverlusten geführt hat (Parkettböden sind eher ein Bedarf gehobener Wohnbauten) und daher die markante Tendenz zur Risikominimierung verstärkt.

Damit kommen wir zur letzten größeren Aktivitätsgruppe, den *Handwerks-Kooperativen*, hier repräsentiert durch eine Metalldreherei und eine Lederkunsthandwerk-Kooperative. Die erstere, ein relativ kleiner Betrieb von 10 Mitgliedern und immerhin 10 zusätzlichen Angestellten in Coín (Málaga) ist zunächst einmal, wie manche andere untersuchten Kooperativen auch, stark abhängig vom Bausektor, da sie in erster Linie Metallrahmenverglasungen anfertigt, die sie z.T. an Baufirmen, z.T. auch an private Kunden liefert und auch installiert. Dieser sehr problematische Aspekt löste sich hier jedoch eher zufällig in positiver Weise, denn die Nähe zur Costa del Sol ließ die Absatzkrise nur sehr abgeschwächt wirksam werden - ein klarer, aber von Anfang an nur bedingt bewußter Standortvorteil.

Zusätzlich kommt ein anderer Aspekt hinzu: wie in jetzt schon mehreren der untersuchten Fälle ist es vor allem die äußerst direkte und laufende Kundensuche und -betreuung, die dieser Kooperative zum relativen Erfolg verhilft. Denn die Anfangsbedingungen nach der Produktionsaufnahme 1971 waren äußerst schwierig: die bekannte Geldknappheit verschärfte sich dadurch, daß die Lieferanten auf Sofortzahlung bestanden und daher nur kleinere Aufträge angenommen werden konnten.

Es waren vor allem die persönlichen Beziehungen des Präsidenten (und Geschäftsführers in Personalunion), die die entscheidenden Kunden erschlossen und die auch dafür sorgten, daß kaum Zahlungsausfälle aufgetreten sind. Eine nicht nur sehr direkte, sondern auch systematische - nach Zonen an der Küste aufgeteilte - Kundenbetreuung und -suche sind charakteristisch für die hier geleistete Kleinarbeit.

Nicht sehr viel anders gestaltet sich die Lage bei der Lederkunsthandwerk-Kooperative in Ubrique (Cádiz), freilich dadurch verschoben, daß hier sowohl Rohstoffe, als auch die wichtigsten Abnehmer sich außerhalb der Region befinden. Von einer verfehlten Standortwahl kann jedoch keine Rede sein, da die Branche sich auf eine alte lokale Tradition stützt, Alternativen also nicht offenstanden. Der Kampf um den Markt gestaltete sich hier zunächst auch eher zufällig: durch Annahme jeden Auftrags und durch die Produktion einer Vielfalt verschiedener Erzeugnisse.

Damit begab sich die Kooperative in eine zunehmend kritische Situation, da sie einerseits ihre knappen Kapazitäten zersplitterte, nicht immer alles absetzen konnte und zusätzlich auch noch zahlreiche Zahlungsausfälle zu verzeichnen hatte. Hier fand die Konsolidierung des Absatzes vor allem durch Sicherheitsstrategien und gleichzeitige Systematisierung statt. Die Sicherheitsstrategien bestanden vor allem in der Konzentration auf wenige Großkunden, unter denen ein sehr großer Einzelhandelskonzern mit außerregionalem Hauptsitz ist, und auf relativ wenige Erzeugnisse, die einen festen Absatz finden.

Der Absatz findet nun zu 40 % im Ausland und zu 60 % innerhalb Spaniens statt und wird über zahlreiche Vertragsvertreter abgewickelt, die auf Kommissionsbasis arbeiten.

Die Systematisierung erfolgte durch eine ganz konsequente Suche nach Mustern und Trends auf dem internationalen Modemarkt, sowohl was Design, als auch was Farben der Produkte angeht, wobei auch nationale und internationale Lederwarenmessen besucht werden. Diese ungewöhnliche Konsequenz der Marktorientierung hat der Kooperative sogar eine relative Unabhängigkeit von der saisonal gebundenen Absatzlage eingetragen und eine Produktion über das ganze Jahr hinweg ermöglicht. Zusätzliche Sicherheitsaspekte sind dadurch eingeführt worden, daß 75 % der Produktion gegen Nichtzahlung versichert werden, und so auch nur noch 3 % Zahlungsausfälle zu verzeichnen sind.

In finanzieller Hinsicht bleibt trotz dieser relativ geschickten Strategie die Sicherheitsmarge gering, immer noch wird die Produktion durch die unmittelbaren Verkaufserlöse finanziert, was vor allem deshalb ein Risiko bedeutet, weil die Rohstofflieferanten (aus Katalonien und Valencia) in der Regel Sofortzahlung verlangen. Eine gewisse weitere Stabilisierung der Marktlage - die von der untersuchten Kooperative allerdings mit Mißtrauen ob der ausbleibenden Ergebnisse beobachtet wird - könnte von einer kürzlich eingerichteten Vermarktungskooperative mit einheitlichem lokalen Markenzeichen erreicht werden, was freilich noch völlig offen ist.

Von einer solchen Situation weit entfernt ist die eine untersuchte Kooperative von *Mee-reszüchtungen*, die in erster Linie Austern züchtet und vertreibt. Die sehr innovative Aktivität in dieser Gegend kann auf kein ausgebildetes Vertriebsnetz bauen, sondern versucht sich auf die großen potentiellen Absatzmärkte in den Großstädten außerhalb der Region vorzutasten mit Hilfe von Kommissionären, die auf den Großmärkten von Madrid, Barcelona und Bilbao zugelassen sind. Freilich ist bisher lediglich ein provinzieller Absatz im kleinen Maßstab bei Restaurants und bei Bars erreicht worden, der nur durch sehr persönliche und direkte Bemühungen der Kooperativenmitglieder gesichert werden kann. Auch hier ist eine Absatzgenossenschaft zusammen mit anderen neuen Kooperativen der gleichen Branche in der Gegend (Ayamonte/Huelva) geplant, jedoch noch nicht realisiert.

Faßt man diese verschiedenen Eindrücke zusammen, so ergeben sich dabei folgende *Resultate*:

1. Die Marktorientierung der untersuchten Arbeiterkooperativen unterliegt sowohl internen, als auch externen Restriktionen, die sie beim Kampf um den Markt häufig entscheidend benachteiligen.
2. Die internen Restriktionen sind in erster Linie verursacht durch eine zu schwache Finanzdecke, die die Kooperativen häufig auf eher marginale, bzw. selbst finanzschwache Kundenkreise verweist. Teilweise sind sie auch bedingt durch die Wahl der jeweiligen Aktivität, was letztlich oft ebenfalls die Folge zu niedriger Anfangsfinanzierungsmittel ist, da Aktivitäten gewählt werden müssen, die der geringen Kapitalkraft der Mitglieder zugänglich sind.
3. Die internen Restriktionen bedingen in der Regel eine unmittelbare Verknüpfung von Produktion und Verkauf, da durch letzteren die erstere kurzschlüssig finanziert wird und Zahlungsverzug der Kunden sich häufig in direkten Produktionsmängeln niederschlägt; wichtigste Ausweichtaktik ist das Streben nach unterschiedlichen Zahlungsterminen für Rohstoffkauf und Produkteverkauf.
4. Die internen Restriktionen sind nur relativ schwer durch eine sehr systematische, direkte und auf persönliche Bemühungen beruhende Kundensuche und -betreuung allmählich zu überwinden: der Kampf um die Kunden ist der eigentliche Ort des Kampfes um den Markt.

5. Die internen Restriktionen führen zu externen Restriktionen in der Weise, daß Wettbewerbsnachteile durch verschlechterte Verhandlungspositionen mit evtl. Kunden in Kauf zu nehmen sind.
6. Die Versuche, diese Wettbewerbsnachteile durch die Konzentration auf wenige, zahlungssichere Großabnehmer als Sicherheitsstrategie auszugleichen, wirkt selbst als wichtigste externe Restriktion, da sie die Arbeiterkooperativen in verstärkte Abhängigkeit versetzt, die dann eine effektive Flexibilisierung der Marktorientierung nachhaltig behindert.

Angeichts dieser z.T. äußerst schwierigen Bedingungen bei einer Auseinandersetzung mit Verhältnissen, die von den Kooperativenmitgliedern häufig genug als ein ständiger Kampf um den Markt wahrgenommen werden, ist die Frage angebracht, inwieweit diese Bedingungen evtl. durch eine Bemühung um die *Zusammenarbeit mit anderen Kooperativen* verbessert werden.

In den einzelnen Fallstudien tauchen durchaus gelegentlich solche Hinweise auf, oft als Versuch, eine Kommerzialisierungs-Kooperative mit anderen Genossenschaften der gleichen Branche zu bilden oder auch als gegenseitige Hilfeleistungen in Form von wechselseitiger Abnahme von Produkten bei Kooperativen unterschiedlicher Branchen. Einen systematischen Charakter nehmen solche Beziehungen aber nicht sehr oft an. Häufig sind auch eklatante Fehlschläge zu verzeichnen, wie etwa bei den Ziegelei-Kooperativen in Puebla de Cazalla.

Ein deutlicheres Bild läßt sich aber nur skizzieren, wenn man die Aspekte der interkooperativen Zusammenarbeit bei den verschiedenen Branchen im Vergleich betrachtet. Verbleibt man am gleichen Ort, dann ergibt die Frage nach dem Umfang wirtschaftlicher Beziehungen zu anderen Kooperativen derselben Branche ein relativ niedriges Niveau solcher Beziehungen: nur die Ziegeleien (mit 37,5 %), die Baumaterial-Kooperativen (mit 22,2 %) und die Landkooperativen (mit 19,4 %) und Maurerkooperativen (mit 17,9 %) machen hier nennenswerte Angaben.

Nun kann es zwar sein, daß manchmal einfach keine andere Kooperative der gleichen Branche am Ort ansässig ist, die relative Dichte gerade bei den o.g. Aktivitäten macht das allerdings eher unwahrscheinlich. Sehr viel wahrscheinlicher ist vielmehr, daß tatsächlich der Kampf um den Markt dann die interkooperative Zusammenarbeit nachhaltig beeinträchtigt, wenn es sich um Kooperativen handelt, die am gleichen Ort ansässig sind.

Der entsprechende Prozentsatz verändert sich bei einigen Aktivitäten dann, wenn die wirtschaftlichen Beziehungen zu Genossenschaften derselben Branche, aber an einem anderen Ort unterhalten werden. Dann erfolgen immerhin Nennungen in Höhe von 50 % der Verpackungsmaterial-Kooperativen, 33,3 % der Baumaterial-Kooperativen, 31,3 % der Ziegeleien, 29 % der Landkooperativen und 28,6 % der Möbelkooperativen. Bei den Baumaterial-Kooperativen, den Verpackungsmaterial-Kooperativen, den Land- und den Möbelfabrikations-Kooperativen sind die eintretenden Verschiebungen auffällig.

Diese Tendenz verfestigt sich, wenn man die Möglichkeit in Rechnung stellt, daß die ökonomischen Beziehungen zu Kooperativen am gleichen Ort dann intensiver sein können, wenn diese in einer anderen Branche arbeiten. Intensive Beziehungen dieser Art unterhalten die Baumaterial-Kooperativen (zu 66,7 %), die Schlossereien (zu 50 %), die Ziegeleien (zu 43,8 %), die Wurstfabriken (zu 33,3 %) und die Maurerkooperativen (zu 25 %).

Insbesondere bei den Ziegeleien und den Baumaterial-Kooperativen sind die dadurch sich ergebenden Veränderungen bemerkenswert, und man kann durchaus feststellen, daß die Konkurrenz vor allem am gleichen Ort die interkooperative Zusammenarbeit doch beeinträchtigen kann. Überhaupt sind diese wirtschaftlichen Beziehungen zu Kooperati-

ven außerhalb des eigenen Orts häufig sehr intensiv, auch wenn diese nicht in der gleichen Branche arbeiten. Das gilt besonders für die Verpackungsmaterial-Kooperativen (mit 83,3 %), die Kooperativen mit anderer Industrieproduktion (mit 80 %) und die Baumaterial-Kooperativen (mit 66,7 %), während die übrigen Branchen demgegenüber doch abfallen und nur teilweise die Werte der vorgenannten Kombinationsmöglichkeit erreichen.

Auch hinsichtlich der Zusammenarbeit in Fragen der Beratung und der evtl. gegenseitigen Hilfeleistung werden tendenziell Kooperativen außerhalb des eigenen Dorfs bevorzugt bzw. zu ihnen stellen sich eher solche Beziehungen her. Vergleicht man die Angaben zu besonders intensiven Kontakten in diesem Punkt bei gleichbleibender Branche jeweils im Falle von Kooperativen im gleichen und in einem anderen Ort, so ergeben sich z.B. folgenden Angaben: bei Ziegeleien 37,5 % (im gleichen Ort) zu 50 % (in einem anderen Ort) bei Textilkooperativen 25 % zu 37,5 %, und bei Landkooperativen 22,6 % zu 32,3 %.

Die übrigen Werte sind insgesamt nicht besonders erhellend; auch nicht, soweit es die interkooperative Zusammenarbeit in diesen Fragen mit Genossenschaften anderer Branchen am gleichen Ort, bzw. an einem anderen Ort angeht. Dennoch sinkt die Häufigkeit besonders intensiver Kontakte im Falle der letzteren Kombination extrem stark ab und es wird doch erkennbar, daß in diesen Angelegenheiten zwar die Konkurrenz am Ort eine sehr starke Determinante dieser Kontakte ist, aber andererseits durchaus die gleiche Branche als ebenso wichtig angesehen wird. Die durch deren Merkmale gesetzten gleichen Bedingungen sind eine wichtige Voraussetzung dafür, daß fruchtbare Beratung, bzw. Hilfe erwartet wird.

In einer *Bilanz* läßt sich somit feststellen, daß der Kampf um den Markt durchaus differenzierte Auswirkungen auf die Bedingungen von *Konkurrenz und Kooperation unter den Genossenschaften* der verschiedenen Branchen hat, grundsätzlich aber seine Folgen besonders in der möglichen Zusammenarbeit zwischen Kooperativen der gleichen Branche am gleichen Ort erkennbar werden: sie wird nachhaltig dadurch eingeschränkt, und das aus verschiedenen Gründen, über die z.T. nur Vermutungen angestellt werden können.

Eine sehr wichtige Rolle spielt mit Gewißheit die oft lokale, bzw. auf die Gemarkung und evtl. auch auf die Provinz ausgerichtete Reichweite der eigenen Aktivität. Der nahe Konkurrent wird hier als der eigentlich bedrohliche Konkurrent angesehen. Schon eine leichte lokale Verschiebung ins Nachbardorf kann u.U. eine als bedeutsam angesehene Verlagerung des Einzugsbereiches, der Abnehmer der Produkte, etc. zur Folge haben.

Ein weiterer, die evtl. Zusammenarbeit verhindernder Faktor kann sich im gleichen Ort über die Entstehungszusammenhänge der Kooperativen gleicher Branche entwickeln. Solche, z.T. sehr partikuläre Faktoren, können nachhaltige Auswirkungen in dieser Hinsicht haben und führen in wechselnder Kombination dazu, daß interkooperative Zusammenarbeit sich sehr häufig aus dem Ort herausverlagert. Jedoch wird selbstverständlich weitgehend von den jeweiligen Inhalten bestimmt, ob sich diese Verbindung zu Kooperativen anderer bzw. der gleichen Branche herstellt.

13.5. Fazit

In diesem Kapitel des vorliegenden Forschungsberichts sind im wesentlichen Materialien und Ergebnisse zum ersten, zweiten, achten und neunten Schwerpunkt der verschiedenen zentralen Problembereiche von Selbsthilfeorganisationen in Andalusien zusammengetragen worden. Es hat sich dabei gezeigt, daß zwar materielle Notlagen und Beschäftigungsprobleme wichtige Anstöße für die Einrichtung von Selbsthilfeorganisationen geben, sie aber gleichzeitig bedeutende limitierende Faktoren darstellen.

Außer Zweifel steht, daß - wie auch von Haubert (1984: 166 ff) schon hervorgehoben worden ist - die Binnenfinanzierung der Kooperativen einen enormen Spar- und Investitionsaufwand der andalusischen Arbeiter darstellt, und die verschiedensten Wege beschritten werden, um die erforderlichen materiellen Bedingungen sicherzustellen. Dieser Aufwand bringt weitgehende Opfer der beteiligten Personen mit sich, nicht nur der Mitglieder selbst, sondern auch des sozialen Umfelds (Verwandte, Freunde, etc.), die direkt oder indirekt in den Prozeß einbezogen werden.

Die Existenzsicherung der Familien spielt dabei in motivationaler Hinsicht eine wichtige Rolle, gleichzeitig wirkt sie aber als Moment, dessen potentielle Gefährdung weitere Opfer als ausgeschlossen erscheinen läßt und ein längeres Engagement in der Selbsthilfe verhindern kann. Dabei sind die eigenen möglichen Ressourcen fast nie als ausreichend anzusehen. In der Regel muß bzw. müßte (wenn es immer möglich wäre) auf externe Hilfsmöglichkeiten zurückgegriffen werden.

Das gilt ungeachtet der Tatsache, daß die Kooperativenmitglieder oft von vorneherein wegen der Knappheit an eigenen Ressourcen (neben anderen Faktoren) darauf verwiesen sind, sich in Branchen zu betätigen, die einen geringeren finanziellen Aufwand voraussetzen. Somit ist in gewisser Weise eine eigene Art von Zirkularität bereits vorangelegt, denn wenn keine besonderen günstigen Umstände eintreten, ist die Wahl einer relativ "billigen" Aktivität gleichzeitig auch schon der Grundstein für eine Reihe von weiteren Problemen, die sich aus der Notwendigkeit speisen, sich auf einem von Konkurrenz geprägten Feld zu bewegen, sei es beim Kampf ums Geld, sei es beim Kampf um den Markt. Und in diesem Bereich sind die Produktivgenossenschaften in der Regel von vorneherein benachteiligt.

Auch in dieser Hinsicht ist somit den Überlegungen von Haubert (1984: 182) durchaus zuzustimmen, wenngleich betont werden muß, daß nicht nur Kapitalisierungsprobleme, sondern auch zahlreiche andere Faktoren in einem komplexen Wirkungszusammenhang je nach Einzelfall diese Tätigkeitsentscheidungen und damit auch spätere Folgeprobleme mit bestimmten. Ganz deutlich erkennbar ist aber, daß die relative finanzielle Schwäche dieser Selbsthilfeorganisationen sie auf die externen Finanzierungsquellen verweist und diese nur unzureichend auf deren Sonderlage eingehen können. Die sehr viel größere Bedeutung der Kreditvergabe gegenüber der Subventionierung ist schon ein wichtiger Indikator dafür, auch wenn unsere Daten nicht in vollem Umfang den negativen Befund von Haubert (1984: 174) stützen, der die große Seltenheit von Subventionen unterstreicht.

Unbestritten ist aber, daß gerade die ärmsten Kooperativen die größten Schwierigkeiten haben, sowohl Subventionen als auch Kredite zu erhalten. Denn die finanzierenden Institutionen bei der Bewilligung von Krediten bzw. Subventionen richten sich weitgehend nach dem Kriterium der aktuellen oder potentiellen Konkurrenzfähigkeit der Selbsthilfeorganisationen als kooperative Unternehmen. Erst in zweiter Linie wird der eigentliche Selbsthilfeaspekt, die autonome Schaffung von stabilen Beschäftigungsverhältnissen, gewürdigt; dies allerdings nur von offiziellen Institutionen, während er bei privaten Kreditgebern wegen der zu erwartenden Rentabilität praktisch keine Rolle spielt.

14. Interne Potentiale der Selbsthilfeorganisationen in Andalusien

Um die Leistungen der Selbsthilfeorganisationen (hier der Produktivgenossenschaften) Andalusiens im allgemeinen und für die Linderung der Arbeitslosigkeit im besonderen abzuschätzen, empfiehlt es sich, von einer Dreiteilung der Faktorenkonstellation auszugehen.

1. Eine Antwort läßt sich aus der Bereitschaft der sozialen *Umwelt* ablesen, diese Selbsthilfeorganisationen politisch, ökonomisch und soziokulturell zu "tragen" und zu fördern. Ein wichtiger Aspekt kam im letzten Kapitel zur Sprache, in dem die Politik der Selbsthilfeförderung anhand der Finanzstrategien sowie der Beratungstätigkeit untersucht wurden.
2. Dieser Aspekt muß jedoch von einer Betrachtung der internen Selbsthilfepotentiale ergänzt werden. Die Stützung der sozialen Umwelt nützt recht wenig, wenn die Genossenschaftsmitglieder diese Förderungsimpulse wegen ihrer mangelnden Reaktionsfähigkeit gar nicht nutzen können, sei es, weil die Bedürfnisse und Erwartungen der Mitglieder in eine andere Richtung zielen, als von der Umwelt in Rechnung gestellt wird, sei es, weil Selbsthilfe-Wünsche auf massive organisatorische Restriktionen treffen, so daß jeweils die Kluft zwischen Ideal und Realität zu groß ist, oder auf absehbare Zeit wenigstens nicht überbrückbar erscheint.
Am Beispiel der überragenden Rolle der Initiatoren und Promotoren (vgl. Abschnitt 12) konnte gezeigt werden, daß infolge der unterschiedlichen Handlungsressourcen der einzelnen Mitglieder schon in der Genesephase eine Kompetenzverschiebung stattfindet, die dem Selbsthilfeprojekt eine besondere lokal- elitäre Prägung verleiht. Davon wird auch die Bestands- und Funktionsphase der Kooperativen auf mittlere Sicht dominiert.
Diese Entwicklung kann die internen Leistungspotentiale der Kooperativen erheblich beeinflussen und beeinträchtigen, denn es ist denkbar, daß sich die SHO an den Bedürfnis- und Relevanzvorstellungen der Mitglieder vorbeientwickelt. Jedenfalls kann die Frage der Zielorientierung der Mitglieder nicht ausgeklammert werden. Es ist also zu fragen, welche Erwartungsstruktur sich in den andalusischen Kooperativen als handlungsleitend erweist, die bestimmte Handlungsstrategien der Mitglieder und des Führungspersonals als akzeptabel, wünschbar oder als fremd und inakzeptabel erscheinen läßt, was jeweils unterschiedliche Wirkungen auf die Einsatzbereitschaft für die "gemeinsame Sache" erwarten läßt.
3. Aber auch diese Betrachtung genügt noch nicht, um die internen Potentiale der Kooperativen zu verstehen. Selbst wenn die soziale Handlungsbereitschaft hoch bleibt, weil die Erwartungen der Mitglieder nicht grob enttäuscht werden, können andere Faktoren der effektiven Nutzung dieses Impulses entgegenstehen. Als solche kommen insbesondere die Qualifikations- und Bildungsvoraussetzungen, die Umsetzungsfähigkeit von Wissen in Aktion, die Verteilung von genereller und spezifischer Kompetenz in Frage. Entweder sind die Leistungsvoraussetzungen nicht gegeben, um partizipative Unternehmen nicht nur dem Namen nach demokratisch zu führen, so daß sich interne Transformationen der Organisationsstruktur einstellen, oder die Kluft zwischen Erwartungen und effektiven Realisierungschancen wird als so groß erlebt, daß die Kooperative mit gravierenden Unzufriedenheiten und internen Spannungen zu leben hat, die das ökonomische und soziale Leistungspotential lahmlegen, die im Aufbau befindlichen Solidaritäten schwächen und zur Abwanderung führen (sofern sich eine Chance bietet). Damit wird die kooperative Gesinnung schon im Ansatz oder auf mittlere Sicht unterlaufen.

Im folgenden soll daher zuerst die Erwartungsstruktur in den Kooperativen untersucht werden. Ihnen wird dann die soziale Organisationswirklichkeit gegenübergestellt. Schließlich werden die Folgen dieser Erfahrungen für das interne Leben der Kooperative, insbesondere die internen Spannungen untersucht.

14.1. Die Kooperativmitglieder und ihre Erwartungen

14.1.1. Das allgemeine Aspirationsniveau der Mitglieder

Um die Einstellung der Mitglieder zur Genossenschaft zu erfassen, wurden Genossenschaftsmitglieder der untersuchten Kooperativen gefragt, ob sie lieber in einer Genossenschaft oder in einem Privatunternehmen arbeiten würden, wenn vergleichbare Arbeitsbedingungen gegeben wären. Dabei schneidet die Kooperative sehr gut ab. 84,0 % der Befragten (178) sahen in ihr einen attraktiven Arbeitsplatz. Nur 16 % (34) geben dem Unternehmen den Vorzug. Das besagt, daß die Kooperative die Aspirationen der Mitglieder in einem hohen Maße an sich binden kann, sofern die Arbeitsbedingungen nicht unvergleichlich schlechter als anderswo sind.

Das gilt für alle Aktivitätsbereiche. Einzig die Textilgenossenschaften zeigen eine abweichende Tendenz, was vermutlich damit zusammenhängt, daß hier die Arbeitsbedingungen und der Führungsstil kaum anders sind als in Privatunternehmen, so daß man konsequenterweise gleich für diesen Unternehmenstyp votieren kann.

Tabelle 59: Präferenz für die Genossenschaft im Vergleich mit den Privatunternehmen

% Kooperative	Land (n = 31)	Textil (n = 40)	Bau (n = 53)	Nahrung (n = 25)	Ind. Prod. (n = 30)	Handw. (n = 21)	Meer (n = 4)	Sonstige (n = 8)	Total (n = 212*)
Genossenschaft	93,5	70,0	84,9	84,0	86,7	81,0	100	100	84,0
Privatunternehmen	6,5	30,0	15,1	16,0	13,3	19,0	-	-	16,0

*) Die Gesamtzahl der Genossenschaften beträgt bei dieser Tabelle nur 212.

In zwei Fällen wurde keine Antwort gegeben

Fragt man nach den Gründen, warum ein Privatunternehmen ggf. attraktiver wäre, so ragen vier Erwartungen heraus, die sich in eine ökonomische und eine soziale Problemlkomponente aufteilen lassen (vgl. Tabelle 60). Vorteile sehen die "unternehmensorientierten" Mitglieder (n=34) vor allem auf der sozialen Seite. Überraschenderweise heben sie als Vorzug des Unternehmens hervor, daß man dort weniger Verantwortung übernehmen müsse (18 Fälle = 52,9 %). Auch die Frage der Koordination der Interessen und Arbeitsabläufe scheint ihnen dort tendenziell besser gelöst zu sein als in der Genossenschaft (38,3 %). Diese Meinung wird aber hauptsächlich von den Mitgliedern der Bau- und Textilkoperativen getragen. Einige Mitglieder der Baukooperativen scheinen hier besonders sensibel zu sein. Das mag damit zusammenhängen, daß manche vorher als "Gelegenheitsunternehmer" Tätige nicht auf systematische Akquisition von Aufträgen und kontinuierlichen Unterhalt eines gemeinsamen Geschäftsbetriebs ausgerichtet waren, was für die Kooperative nun neu als Erfahrung und Schwierigkeit hinzukommt. Wie in manchen Textilkoperativen scheinen sich dabei Koordinationsprobleme aufzutun, die man bei Privatunternehmen weniger vermutet.

Hingegen wird - wieder entgegen unserer Erwartung - der überlegene Fachverstand und die Arbeitszufriedenheit nicht als ein spezifischer Vorzug des Privatunternehmens gegenüber der Genossenschaft gewertet. Wir hatten wegen der Anlaufschwierigkeiten in der Genesephase vermutet, daß die Kooperativen große Schwierigkeiten hätten, die entsprechende Expertise an den Tag zu legen. Selbst wenn dem so sein sollte, wird das von den

Mitgliedern jedenfalls nicht so gewertet. Auch die genossenschaftskritischen (n=34) glauben ganz überwiegend (94,1 %) nicht, daß Fachverstand häufiger in Privatunternehmen anzutreffen sei, die Kooperativen also weniger professionell geführt würden.

Auch hinsichtlich der ökonomischen Leistungserwartung stehen die Kooperativen nicht so schlecht da. Nur wenige derjenigen, die lieber in einem Privatunternehmen arbeiten würden, glauben, daß dort mehr Arbeitsplatzsicherheit als in der Genossenschaft vorherrscht, was angesichts der Überlebensschwierigkeiten von Klein- und Kleinunternehmen (etwa auf dem Bausektor) sicherlich eine realistische Einschätzung ist. Auch hinsichtlich der Bezahlung wird deren Spielraum kaum größer gewertet als bei den Genossenschaften (11,8 %). Bei den anderen Items (soziale Sicherheit, bezahlte Ferien, etc.) haben die Befragten durchwegs keine höheren Erwartungen an das Privatunternehmen.

Tabelle 60: Vorzüge des Privatunternehmens (n=34)

Vorteile des Unternehmens	ja		nein	
	abs	%	abs.	%
Soziale Probleme				
weniger Verantwortung	18	52,9	16	47,1
weniger Koordinationsprobleme	13	38,3	21	61,8
mehr Fachverstand	2	5,9	32	94,1
mehr Zufriedenheit mit Arbeit	2	5,9	32	94,1
Ökonomische Probleme				
mehr Beschäftigungssicherheit	6	17,6	28	82,4
bessere Bezahlung	4	11,8	30	88,2
weniger Arbeitsstunden	2	5,9	32	94,1
Unternehmen bietet bezahlte Ferien	2	5,9	32	94,1
mehr soziale Sicherheit	1	2,9	33	97,1

14.1.2. Wichtige Präferenzen im einzelnen

Als nächstes war zu fragen, ob aus der Sicht der Mitglieder einzelne Bedürfnisse und Erwartungen besonders deutlich zutage treten würden. Genossenschaften als Geschäftsbetrieb und Personenvereinigung zielen bekanntlich auf die Förderung der Mitglieder in ökonomischer *und* sozialer Hinsicht. Dies wird auch von den Genossenschaftlern in Andalusien so erwartet.

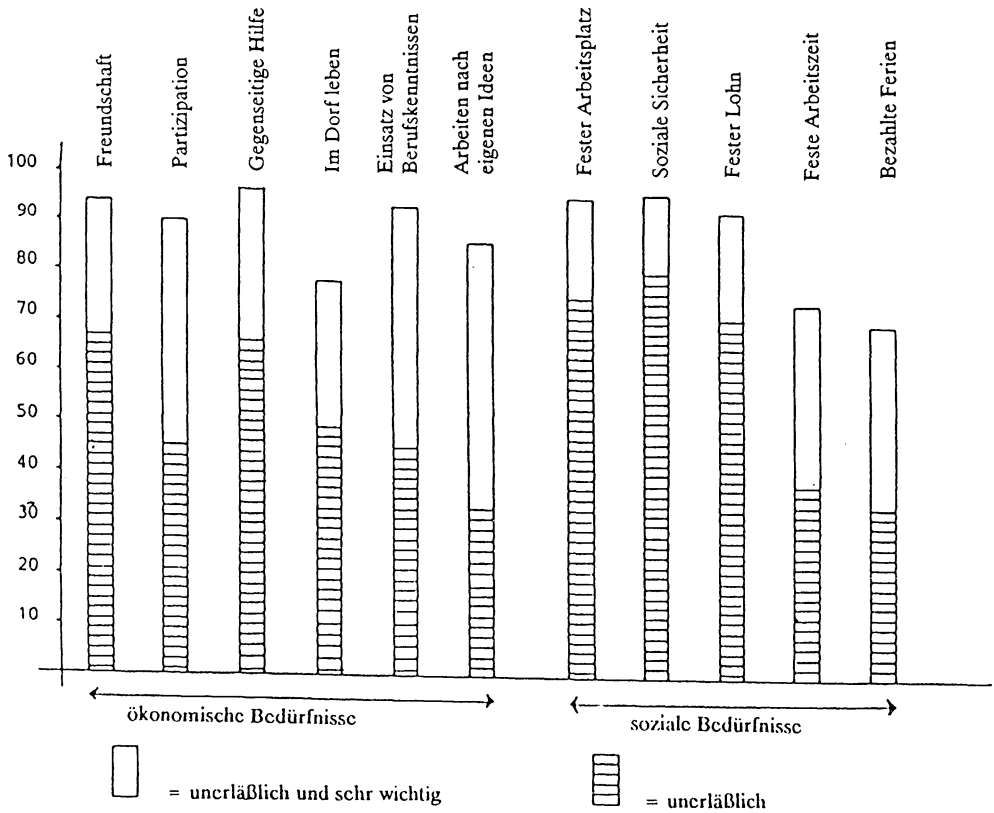
Um herauszufinden, welche Bedürfnisse im Vordergrund stehen, wurde den Befragten eine Liste von 11 Items vorgegeben, die nach ihrer Wichtigkeit auf einer vierstufigen Rangskala zu ordnen waren (von "unwichtig" über "nicht besonders wichtig" zu "sehr wichtig" und "unerlässlich"). Diese Items enthielten fünf vorwiegend als wirtschaftlich, und sechs überwiegend als sozial einzustufende Bedürfnisse (Kontakt- und Kompetenzbestätigung). Wenn man die Rangeinstufung "sehr wichtig" und "unerlässlich" zusammenfaßt, ergibt die Rangskala folgendes Bild:

1. Den Befragten erscheinen ökonomische und soziale Bedürfnisse in der und mit Hilfe der Genossenschaft gleichermaßen als erfüllungsbedürftig, und zwar in einem jeweils außerordentlich hohen Ausmaß. Von den 11 Items werden 10 von wenigstens drei Viertel der Befragten als "sehr wichtig" bzw. "unerlässlich" eingestuft. Einzig das Bedürfnis nach "bezahlten Ferien" erscheint vergleichsweise (!) weniger wichtig zu sein (70,6 %). 7 Items in der Reihenfolge: 1. Gegenseitige Hilfe, 2. soziale Sicherheit, 3. fester Arbeitsplatz, 4. Zusammenarbeit mit Freunden, 5. fester Lohn, 6. Einsatz von eigenen Berufskenntnissen und 7. Teilnahme an den unternehmerischen Entscheidungen erscheinen für 90-99 % (!) aller Befragten als wenigstens "sehr wichtig" oder erfahren eine noch ausdrücklichere Zustimmung ("unerlässlich"). Die Betonung *beider* Kategoriengruppen von Bedürfnissen entspricht völlig den hohen Anforderungen, die Genossenschaften immer an sich selbst gestellt haben.

2. In dieses Bild fügt sich auch das Ergebnis, daß die Mitglieder nicht bereit oder in der Lage sind, eindeutige Prioritäten von Bedürfnissen auszumachen. Teilt man nämlich die vorgegebenen Kategorien in ihre ökonomischen und ihre sozialen Komponenten auf, so ergibt sich in der Rangfolge zwar zunächst eine Priorität *eines* sozialen Bedürfnisses. Gegenseitige Hilfe wird von 98,6 % der Befragten als zentral angesehen und hat somit den höchsten Zustimmungswert. Aber im zweiten Rang steht schon eine vorwiegend wirtschaftliche Erwartung nach sozialer Sicherheit, die von rund 80 % der Befragten als unerlässlich eingestuft wird. Hierin spiegelt sich die prekäre Lage am andalusischen Arbeitsmarkt, die man über Genossenschaften zu beheben hofft. Von den sechs wichtigsten Bedürfniskategorien sind drei ökonomischer und drei sozialer Art. Kontakt- und Hilfsbedürfnisse sind ebenso stark vertreten wie Kompetenz- und Anerkennungsbedürfnisse. Soziale Sicherheit, fester Arbeitsplatz und fester Lohn - Bedürfnisse, die über den gemeinsamen Geschäftsbetrieb direkt erfüllbar scheinen - werden grosso modo genauso hoch, aber nicht höher eingestuft, als die sozialen Aspirationen von Gegenseitigkeit, Zusammenarbeit mit Freunden und Einsatz von Berufskompetenz. Den Mitgliedern ist also durchaus gegenwärtig, daß die Kooperative nicht nur eine wirtschaftliche Veranstaltung sein soll, obgleich die Notlage solches suggerieren könnte. Selbstverständlich nehmen die ökonomischen Ziele der Arbeitsplatz- und Lohnsicherheit einen sehr hohen Rang ein, was angesichts der prekären Arbeitsmarktlage nicht erstaunen kann.

3. Interessant ist, daß zu den höchstbewerteten sozialen Bedürfnissen auch die Bestätigung der eigenen Handlungs- und Leistungskompetenz im Geschäftsbetrieb gehört. Identitätsbildend sind nicht nur die Mitgliedschaft in der Gruppe und das Kontaktverhalten, sondern auch der Wunsch als kompetenter Akteur im sozioökonomischen Verband ernstgenommen zu werden. Wie überall ist Berufskompetenz (nicht nur allgemeine soziale Kontaktkompetenz) Garant für die Erfahrung des Selbstwerts und Klassifikationskriterium für die jeweils erstrebte oder abgelehnte Organisationsform. In diesen Bedürfniskatalog gehören auch die Aspekte "Teilnahme an unternehmerischen Entscheidungen (90,2 % Zustimmung, Rang 6) und "Realisierung eigener Ideen" (86 %; Rang 7), die insgesamt ähnlich hoch bewertet werden, wenngleich sie nicht an vorderster Stelle rangieren. Dies läßt sich an der etwas veränderten Rangordnung ablesen, wenn man nur die Bewertung nach den Kriterium "unerlässlich" auszählt. Kompetenzbedürfnisse wie Einsatz von Berufskenntnissen, Teilnahme und Realisierung eigener Ideen sind zwar hochrangig, werden aber eindeutig hinter den Kontakt- und Solidaritätsbedürfnissen eingestuft. Hingegen erscheinen die Items "feste Arbeitszeit" und "bezahlte Ferien" in jedem Fall als Zusatzpostulate ohne sonderliche Dringlichkeit.

Graphik 4: Rangskala der Bedürfnisse



4. All das zeigt, daß die Mitglieder der subjektiven Erwartung nach, durchaus eine genossenschaftliche "Clan-Struktur" entwickeln wollen, also ein starkes Wir- und Solidaritätsgefühl, das von der besonderen Tradition dieses Unternehmenstyps geprägt ist und den Mitgliedern vermittelt werden soll, so daß sich eine starke Identifikation mit der Genossenschaft herauschält (Ribhegge 1986: 578). Tatsächlich deutet das Einstellungskuster von "Gegenseitigkeit", "Zusammenarbeit mit Freunden" und "Dorfbezogenheit" auf eine Art genossenschaftstypischer Kooperations- und Verbundenheitswünsche hin, die rein individualistischen Vorstellungen von Interessendurchsetzung und Vorteilsgewinnung entgegensteht (am ehesten ist man noch bereit, auf das Verbleiben im Dorf zu verzichten). Daß dieser Einstellungskomplex natürlich nicht gegen oder in Absehung von allen ökonomischen Interessen ins Spiel gebracht wird, muß unter komplexeren Motivationsannahmen nicht erstaunen. Viel eher wäre erstaunlich, wenn dies unter so gravierenden Notlagen, wie sie in Andalusien traditionell sind, nicht der Fall wäre. Daß die Kooperationskomponente dennoch so hoch veranschlagt wird, ist unter den gegebenen Umständen beachtlich genug.

Tabelle 61: Erwartungsstruktur (Skala der Wichtigkeit von Bedürfnissen)

Bedürfniskategorien	"unerlässlich"	Bewertung "unerlässlich" und "sehr wichtig"
Ökonomische Bedürfnisse		
I (Sicherheit)		
Soziale Sicherheit	79,9%	95,8%
Fester Arbeitsplatz	75,2	95,3
Fester Lohn	71,0	92,5
Ökonomische Bedürfnisse II		
Feste Arbeitszeit	36,4	74,3
Bezahlte Ferien	33,6	70,6
Soziale Bedürfnisse		
I (Kontakt)		
Gegenseitige Hilfe	65,9	98,6
Zusammenarbeit m. Freunden	62,6	93,9
Im Dorf bleiben können	48,6	78,0
Soziale Bedürfnisse		
II (Kompetenz)		
Berufskenntnisse einsetzen	47,2	93,9
Teilnahme an Unternehmensentscheidungen	44,4	90,2
eigene Ideen realisieren	32,7	86,0

5. Diese Aspekte kann man für die einzelnen Genossenschaftsarten überprüfen (vgl. Tab. 62). Dabei zeigt die Präferenzstruktur, über alle Genossenschaftsaktivitäten hinweg, das im ganzen homogene Bild, daß ökonomische und soziale Aspirationen ungefähr als gleichrangig erfahren werden:

Tabelle 62: Erwartungsstruktur (Skala der Wichtigkeit nach Aktivitäten)

Bedürfnisse	Land		Textil		Bau		Nahrung	
	%	R	%	R	%	R	%	R
Ökon. Bedürf. I								
Soz. Sicherheit	96,8	2	92,5	3	100	1	100	1
fester Arbeitsplatz	96,8	2	100	1	98,1	2	92,0	3
fester Lohn	93,6	3	92,5	3	94,3	4	96,0	2
Ökon. Bedürf. II								
feste Arbeitszeit	71,0	5	85,0	6	62,3	8	68,0	6
bezahl. Ferien	64,5	7	85,0	6	62,3	8	76,0	5
Soz. Bedürf. I								
Gegens. Hilfe	100	1	97,5	2	98,1	2	100	1
Zusammenarb.								
m. Freunden	100	1	87,5	5	96,2	3	100	1
im Dorf verbl.	64,6	6	80,0	7	79,2	7	92,0	3
Soz. Bedürf. II								
Berufskenntnisse eins.	100	1	90,0	4	88,7	5	100	1
Teilnahme an Entscheid.	100	1	90,0	4	88,7	5	88,0	4
eigene Ideen realisieren	87,1	4	80,0	7	86,8	6	96,0	2
Bedürfnisse	Industrie		Handwerk		Meer		Sonstige	
	%	R	%	R	%	R	%	R
Ökon. Bedürf. I								
Soz. Sicherheit	84,4	6	100	1	100	1	100	1
fester Arbeitsplatz	87,5	5	95,2	2	100	1	87,5	2
fester Lohn	84,4	6	95,2	2	100	1	87,5	2
Ökon. Bedürf. II								
feste Arbeitszeit	75,1	7	81,0	4	100	1	100	1
bezahl. Ferien	65,7	9	71,5	6	100	1	63,5	3
Soz. Bedürf. I								
Gegens. Hilfe	100	1	95,2	2	100	1	100	1
Zusammenarb.								
m. Freunden	90,6	3	85,7	3	100	1	100	1
im Dorf verbl.	71,9	8	81,0	4	75,0	2	87,5	2
Soz. Bedürf. II								
Berufskenntnisse eins.	93,8	2	95,2	2	100	1	100	1
Teilnahme an Entscheid.	87,6	4	80,9	4	100	1	100	1
eigene Ideen realisieren	87,5	5	76,2	5	100	1	87,5	2

R = Rang
Bei den Prozentwerten wurden die Ratingstufen "unerlässlich" und "sehr wichtig" kumuliert

Nimmt man jeweils die ersten vier Rangstufungen heraus, so werden regelmäßig bei allen Genossenschaftssektoren ökonomische und soziale Bedürfnisse erwähnt. Betrachtet man nur die Ränge 1 und 2, so stimmt diese Beobachtung im großen und ganzen immer noch, nur scheinen die Bau- und Handwerkerkooperativen etwas stärker auf die ökonomischen Präferenzen, die Land- und Industriekooperativen stärker auf die sozialen Komponenten des Zusammenschlusses ausgerichtet zu sein. Besonders auffällig sind die Landkooperativen, die jeweils zwei von drei Kontaktbedürfnissen und zwei von drei Kompetenzverwertungsbedürfnissen (Kenntniseinsatz, Partizipation) mit der höchsten Rangziffer belegen. Das hängt sicher mit der unmittelbaren Anknüpfung an die bisher vorhandenen Arbeitserfahrungen und vermutlich mit der dort verwurzelten politischen Kampftradition und der hohen Politisierung überhaupt zusammen (vgl. Abschnitt 2).

6. Auffällig ist, daß das Partizipationsbedürfnis insgesamt zwar hoch besetzt ist (90,2 %) unter den als "unerlässlich" empfundenen Aspirationen aber nur den 8. Rang (44,4 %) einnimmt (vgl. Tab. 61).. Das ist für eine Organisationsform, die so stark auf Selbstbestimmung und demokratische Willensbildung abhebt, erstaunlich. Dabei muß man bedenken, daß in die Bewertungsskala schon die realen Organisationserfahrungen eingeflossen sind. Es wird zu zeigen sein, ob sich dahinter evtl. schon Enttäuschungen breitgemacht haben, die zu einer Reduktion der Partizipationsansprüche von einem hohen Wunschniveau auf eine Ebene wahrscheinlicher Realisierbarkeit im Sinne von Dissonanzreduktion stattgefunden haben kann. Wenn die ökonomischen und die Kontaktbedürfnisse erfüllt werden, kann man am ehesten auf die Realisierung eigener Kompetenzen verzichten, zumal Eigenverantwortung ja auch als eine nicht nur angenehm empfundene Erfahrung gewertet wird. Privatunternehmen waren ja auch in diesem Punkt besser bewertet worden als die Kooperativen, da sie nicht so viel Verantwortung verlangten (vgl. Tab. 60). Es ist aber auch denkbar, daß das Partizipationsniveau als angemessen hoch und realistisch bzw. dem Umfang nach als den Erwartungen entsprechend gewertet wird.

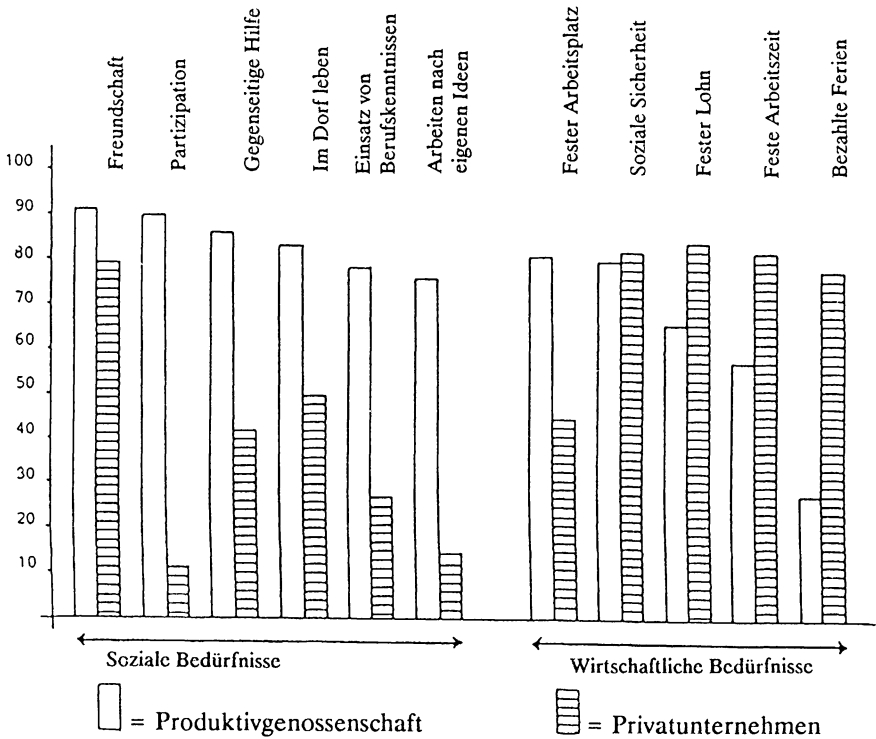
14.2. Die Genossenschaft als Arbeitsgelegenheit

Um sich ein realistisches Bild von den internen Leistungspotentialen von Genossenschaften in Andalusien zu machen, wurden die befragten Mitglieder aufgefordert, nicht nur ihre Präferenzen zu nennen, sondern auch deren Erfüllung an der andalusischen Genossenschaftsrealität zu überprüfen. Das war trotz des oft recht kurzen Zeitraums, über den hinweg die meisten der Kooperativen in Funktion waren, möglich, da auch die durchschnittliche fünfjährige Betriebserfahrung genügen kann, um sich ein "erfahrungsgesättigtes" Bild von der Unternehmensrealität zu machen.

14.2.1. Die Genossenschaft als Arbeitsbeschaffer

Zunächst haben wir die Genossenschaftsmitglieder angehalten, wiederum die Genossenschaft und das Privatunternehmen zu vergleichen. Nur ging es hier nicht mehr darum, wie hoch die jeweilige Leistung in der Präferenzskala steht, sondern darum, wie weit der eine oder andere Organisationstyp die zur Erfüllung anstehenden Präferenzen in den Augen der Befragten auch wirklich befriedigt. Wiederum wurde dafür die Skala der 11 Bedürfnisse (6 soziale, 5 ökonomische) verwendet. Ein Vergleich der beiden Rangstufungen ergibt folgendes Bild:

Graphik 5: Verwirklichte Erwartungen in der Genossenschaft und in Privatunternehmen



1. Es ist auffällig, wie gut die Produktivgenossenschaften in der Meinung der Mitglieder im allgemeinen abschneiden. Mehr als drei Viertel der Befragten sind der Meinung, daß die Genossenschaft den Erwartungen in den wichtigsten Bedürfniskategorien entspricht oder bisher entsprochen hat. Das ist ein außerordentlich hoher Zufriedenheitsgrad. Vielleicht läßt sich daraus die Erleichterung ablesen, die die Mitglieder empfunden haben, daß ihnen mit der Produktivgenossenschaft nun ein Instrument in die Hand gegeben ist, mit dem man sich auf dem Weg über die Selbsthilfe aus der fatalen, apathisierenden Lage chronischer Arbeitssuche und Subsistenzsicherung wenigstens prinzipiell befreien kann.
2. Vor allem die sozialen Bedürfnisse werden in der Produktivgenossenschaft als realisiert angesehen. Genossenschaften - so die Konklusion - befreien aus der Vereinzelung der Unterhaltssorge und schaffen über die täglichen Arbeitskontakte ein Klima emotionaler Sicherheit. Sie sind identitäts- und statusverbürgend, da sie erlauben, generelle Kompetenz als Genossenschaftsmitglied (Partizipationsmöglichkeit und Realisierung eigener Ideen) und spezielle Kompetenz über die Einsatzmöglichkeit von Berufskennntnissen in der Genossenschaft zu erwerben und zu manifestieren.

3. Als vorrangig gelten die *Kontaktbedürfnisse*: Genossenschaften werden in den Augen der Mitglieder als Betriebsformen bewertet, die es fast in jedem Fall erlauben, Freundschaft mit Arbeitskollegen aufzubauen und zu stabilisieren (fast 91 % sehen dies als "fast immer" oder "immer" als gegeben an). Die Produktivgenossenschaft ist ein Instrument praktischer Kooperation und gegenseitiger Hilfe in beruflicher und allgemeiner Hinsicht (86,9 %). 56,6 % sind sogar der Meinung, daß dies "immer" der Fall ist, also die Genossenschaft eine mögliche Kooperationswirklichkeit sei - dies u.a. auch deshalb, weil sie die bestehenden Kontaktnetze intakt hält und es den Mitgliedern ermöglicht, in ihrer vertrauten Umgebung zu verbleiben, also das Dorf nicht zu verlassen (83,5 %). All dies sind bedeutsame Aussagen hinsichtlich der "Clanartigkeit" der Genossenschaftsunternehmung und sind nicht geeignet, die Annahme vorrangiger individueller Nutzenkalküle eindrücklich zu stützen.

 4. Hochrangig werden auch die *Kompetenzeffekte* der Kooperative im einzelnen gewürdigt. So gilt bei 89,3 % der Befragten das Partizipationsziel als fast immer oder immer realisiert. Diese Bewertung scheint in deutlichem Widerspruch zu den vorher gemachten Beobachtungen zu stehen, daß Partizipation als Bedürfnis nicht an vorderster Stelle rangiert. Nur muß man sich vor Augen halten, daß diese fast 90 % nichts über das Aspirationsniveau an sich aussagen. Wie hoch die Erwartungen auch sind, im allgemeinen gelten sie in der Kooperative als realisiert. Das ist als Ergebnis bedeutsam genug. Ähnliches trifft für den Einsatz von Berufskennntnissen (79 %) und die Möglichkeit zu, eigene Ideen realisieren zu können (76 %). Auch sie werden in der Genossenschaft noch weitgehend als realisiert angesehen, was für die Verwurzelung des Kooperativs in der sozialen Umwelt bedeutsam ist. Die Genossenschaft gilt offenbar als eine Möglichkeit, seine berufliche Identität zu finden und aus dem unsicheren "Tagelöhnerdasein" herauszustreben.

 5. Da erstaunt es nicht, daß auch die wichtigsten *ökonomischen Bedürfnisse* zu einem hohen Prozentsatz als erfüllt gelten. Das gilt insbesondere für die Einschätzung eines sicheren Arbeitsplatzes. 83,6 % der Befragten sind der Auffassung, daß sie sich mit Hilfe der Genossenschaft "immer" oder "fast immer" einen festen Arbeitsplatz sichern konnten. Damit ist die von der andalusischen Selbsthilfepolitik behauptete Leistungsfähigkeit der Kooperativen wenigstens in diesem Punkt von den Mitgliedern angenommen worden. Die Produktivgenossenschaft wird als Rettungsanker gegen die prekären Arbeitsverhältnisse wahrgenommen. Diese Aussage läßt sich indirekt durch einen Vergleich mit der Privatunternehmung stützen. In ihr sehen nämlich die Befragten keinen Stabilisator des Arbeitsmarktes. Weniger als die Hälfte (44,8 %) sehen in der "empresa" eine Möglichkeit, dauerhafter Arbeit nachzugehen. Das mag vorerst erstaunen, da das Privatunternehmen in den übrigen wirtschaftlichen Bedürfniskategorien den Vergleich mit der Genossenschaft gut aushalten kann (fester Lohn: 83,1 %, soziale Sicherheit: 81,9 %, feste Arbeitszeit: 81,1 %, bezahlte Ferien: 76,8 %).
- Die entsprechenden Vergleichswerte der Genossenschaften liegen hier z.T. weit darunter (vgl. Graphik 5). Zu erklären ist dies wohl damit, daß die Genossenschaftsmitglieder die Erfahrung mit dem "alten" System schon hinter sich haben, indem sie schließlich unter massiver Arbeitslosigkeit zu leiden hatten. "Dem" Unternehmen wird keine Verbesserung der Lage zugetraut. Hingegen scheint die Genossenschaft ein Hoffnungsträger zu sein - vielleicht auch nur deshalb, weil deren Lebensdauer durchschnittlich noch sehr gering ist und definitive Erfahrungen mit diesem Organisationstyp noch nicht vorliegen können.

Konsistent damit ist das Ergebnis, daß die Genossenschaft auch hinsichtlich des Items "Soziale Sicherheit" so gut abschneidet (80,3 %). Auch hier erweist sie sich als attraktiver Arbeitsplatz, der den Vergleich mit den Privatunternehmen (81,9 %) in den Augen der Genossenschaftsmitglieder durchaus aushalten kann.

In der Lohnfrage hingegen liegt das Unternehmen im Realisierungsgrad gehegter Erwartungen vorne. 83 % finden, daß es einen festen Lohn garantiert, hingegen die Lage in der Genossenschaft diesbezüglich relativ prekär ist. Die Genossenschaftsmitglieder sehen also durchaus die möglichen Existenzschwierigkeiten ihres Geschäftsbetriebs, so daß man auf einen festen Lohn weit weniger zählen kann. Das Privatunternehmen liefert zwar keine Arbeitsplatzgarantie, aber sofern es bestehen bleibt und man in ihm eine Beschäftigung nachgehen kann, eine höhere Lohnsicherheit.

Auch hinsichtlich der festen Arbeitszeit und der Möglichkeit zu bezahlten Ferien schneidet das Privatunternehmen weit besser ab als die Kooperative. Man muß aber hier in Rechnung stellen, daß beide Items in der Präferenzskala der Mitglieder nicht sehr hoch rangieren. Nur etwa rund ein Drittel wollen diese Ziele "unbedingt" realisiert sehen.

6. Insgesamt bleibt also festzuhalten, daß die Produktivgenossenschaft den Vergleich mit dem Unternehmen sowohl in sozialer, als auch - vielleicht überraschenderweise - in ökonomischer Sicht durchaus aushalten kann. Einzig in der wichtigen Lohnfrage klappt eine bedeutsame Bewertungslücke zugunsten der "empresa". Daraus läßt sich schließen, daß das Zufriedenheitspotential in den von uns untersuchten Kooperativen im Untersuchungszeitraum 1985 relativ hoch war. Dies gilt sowohl für die Genossenschaft als Personenverband (Kontakt- und Kompetenzbedürfnisse), als auch für den wirtschaftliche Sicherheit bietenden Geschäftsbetrieb.

Dieses Bild wird bestätigt, wenn man die Aspirationen der Mitglieder mit ihren Aussagen vergleicht, in welchem Maße bestimmte Ziele in der Genossenschaft realisiert sind (vgl. Graphik 6).

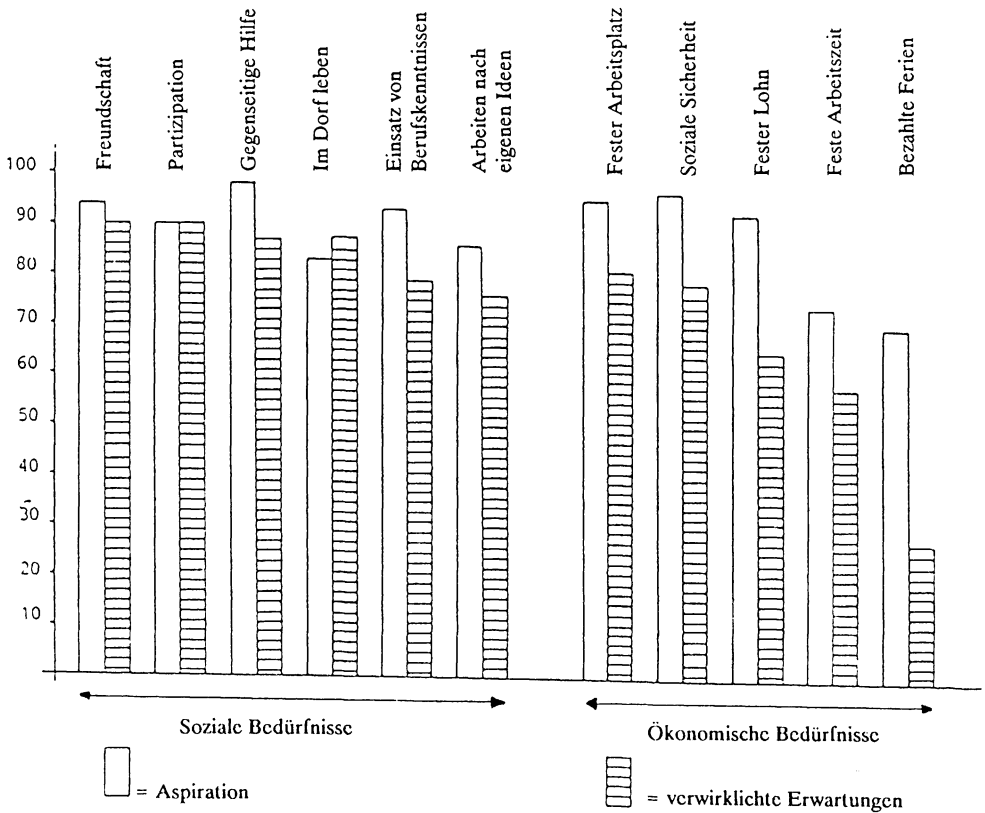
Dabei fällt auf, daß der Abstand zwischen Wunsch und Wirklichkeit insgesamt nicht sehr gravierend ausfällt. Obwohl man hätte erwarten können, daß angesichts der Notlage der Appell an Wertbeziehungen wie Kooperativgesinnung, Solidaritätswerte, Freundschaft, soziale Nähe, Sicherheit des Arbeitsplatzes, etc. und die Präferenzen idealistisch hoch angesetzt werden, scheint die Bewertung sich von den realen Möglichkeiten nicht allzu stark abgehoben zu haben. Jedenfalls kann die Produktivgenossenschaft - auf die Realisierung dieser Werte hin befragt - mit den Aspirationen erstaunlich gut mithalten. Im Durchschnitt sind die Abweichungen zwischen Wunsch und Organisationsrealität nicht sehr auffällig, wenn man vom Sonderfall "bezahlte Ferien" einmal absieht.

Dennoch ist bedeutsam, daß die sozialen Werte offenbar besser befriedigt werden als die ökonomischen. Bei den ersteren beträgt die Abweichung im Durchschnitt 8 %, wenn man den Sonderfall des Mobilitäts-Items "Möglichkeit im Dorf zu verbleiben" ausklammert, bei den letzteren weit mehr (auch wenn man das stark abweichende Item "bezahlte Ferien" vernachlässigt).

Bei den sozialen Bedürfnissen verdient zusätzliche Beachtung, daß Wunsch und Wirklichkeit hinsichtlich der Partizipationsvorstellungen und der Möglichkeit einer Kooperation mit Freunden beinahe überhaupt nicht auseinanderfallen. In den Augen der Mitglieder lassen sich diese beiden Erwartungen in der Kooperative also durchweg verwirklichen, ohne daß noch Wünsche offenbleiben. Der Zufriedenheitsgrad ist also in diesen Punkten besonders hoch. Geradezu erstaunt scheinen die Mitglieder angesichts der Erfahrung zu sein, daß die Genossenschaft ihnen die Migrationsorgen abnimmt.

der Erfahrung zu sein, daß die Genossenschaft ihnen die Migrationssorgen abnimmt. Der Wunsch im Dorf bleiben zu wollen, obwohl nicht der zentralste von allen, wird durch die Gründung der Produktivgenossenschaft sogar in einem Maße realisierbar, der die Erwartungen übertrifft. Dies ist der einzige Fall, bei dem die genossenschaftliche Realisierungskapazität die Wunschvorstellungen sogar übersteigt.

Graphik 6: Vergleich von Aspiration und Erfüllung von Bedürfnissen in den Genossenschaften



7. Unterteilt man die Untersuchung des Zufriedenheitsniveaus nach Genossenschaftsaktivitäten, so ergibt sich ein ähnliches Bild.

Im allgemeinen kann man auch hier davon ausgehen, daß in den einzelnen Genossenschaftssparten der Erfüllungsgrad der Aspirationen hoch ist und vom Niveau der Erwartungen nicht sehr stark abweicht. Bedeutsame Abweichungen zeigen sich eigentlich nur im Bereich der *Textilgenossenschaften*, bei denen Wunschbild und Wirklichkeit im Bereich aller ökonomischen Bedürfnisse nicht zur Deckung kommen. Weder kann die Kooperative im Bereich der sozialen Sicherheit, noch der Regelmäßigkeit (Ferienbezahlung, Arbeitszeit) dem gewünschten Niveau entsprechen. Auch die Mög-

lichkeit Berufskenntnisse einzusetzen, erscheint als begrenzt. Wenn man die Arbeitsbedingungen in den von uns untersuchten Textilgenossenschaften Andalusiens in Betracht zieht, mag diese Einschätzung auch nicht sehr erstaunen, unterscheiden sich doch die Arbeitsplätze, die Arbeitsbedingungen nicht von denjenigen der Marktkonkurrenz.

Hingegen wird überaus positiv vermerkt, daß durch die Produktivgenossenschaft die Gelegenheit besteht, im Dorf zu bleiben, was ja auch vielfach einer der Entstehungsgründe für diesen Kooperativtyp war: nämlich zu verhindern, daß die jungen Mädchen und Frauen gezwungen sind, in die Städte und Touristikzentren abzuwandern. Dieses Positivum wird fast durchgängig bei allen Kooperativtypen unterstrichen. Fast überall liegen die Prozentzahlen erfüllter Erwartungen höher als das allgemeine diesbezügliche Aspirationsniveau.

Ähnliches gilt im allgemeinen für den Partizipationswunsch, der in allen Genossenschaftssektoren (mit leichter Abweichung bei den Textilgenossenschaften) als zur Zufriedenheit realisierbar betrachtet wird.

Tabelle 63: Vergleich von Erwartung und Erfüllung nach Genossenschaftsaktivitäten

% der Nennungen	Land		Textil		Bau		Nahrung	
	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.
Soziale Bedürfn.								
Gegenseit. Hilfe	100	90,3	97,3	82,5	98,1	90,6	100	84,0
Zusammenarb. m. Freunden	100	96,8	87,5	85,0	96,2	90,6	100	100
im Dorf bleiben	64,6	70,0	80,0	89,7	79,2	75,5	92,0	100
Berufskenntnisse	100	83,9	90,0	57,5	88,7	83,0	100	88,0
Partizipation	100	100	90,0	77,5	88,7	94,3	88,0	88,0
eigene Ideen	87,4	80,7	80,0	70,0	88,6	73,6	96,0	88,0
Ökonom. Bedürfn.								
soz. Sicherheit	96,8	80,0	92,5	40,0	100	92,5	100	100
fester Arb. Platz	96,8	77,4	100	55,0	98,1	92,5	92,0	96,0
fester Lohn	93,6	56,6	92,5	22,5	94,3	81,1	96,0	80,0
feste Arb. Zeit	71,0	64,5	85,0	47,5	62,3	56,6	68,0	56,6
bez. Ferien	64,5	29,0	85,0	7,5	62,3	20,7	76,0	40,0

% der Nennungen	Industrie		Handwerk		Meer		Sonstige		Total	
	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.
Soziale Bedürfn.										
Gegenseit. Hilfe	100	87,5	95,2	86,2	100	100	100	100	98,6	86,9
Zusammenarb. m. Freunden	90,6	87,5	85,7	85,7	100	100	100	87,5	93,9	90,6
im Dorf bleiben	71,9	87,5	81,0	90,5	75	75,0	87,5	75,0	78,0	83,5
Berufskenntnisse	93,8	81,2	95,2	81,0	100	100	100	87,5	93,9	79,0
Partizipation	87,6	90,6	80,9	81,0	100	75,0	100	100	90,2	89,3
eigene Ideen	87,5	71,2	80,9	100	100	87,5	100	86,0	75,7	
Ökonom. Bedürfn.										
soz. Sicherheit	84,4	84,4	100	95,2	100	100	100	75,0	95,8	80,3
fester Arb. Platz	87,5	93,7	95,2	100	100	75,0	87,5	75,0	95,3	83,6
fester Lohn	84,4	71,9	95,2	90,5	100	100	87,5	62,5	92,5	65,7
feste Arb. Zeit	75,1	59,3	81,0	76,2	100	50,0	100	62,5	74,3	58,4
bez. Ferien	65,7	37,5	71,5	72,3	100	25,0	63,5	37,5	70,6	28,0

Erw. = Erwartung
Erf. = Erfüllung

14.2.2. Die Einschätzung des Privatunternehmens als Arbeitsplatz

Um die bisherigen Aussagen besser ins Relief zu heben, ist es nützlich, die entsprechende Einschätzung des Privatunternehmens seitens der befragten Genossenschaftsmitglieder gegenüberzustellen. Wie wir sahen, ist die Vorerfahrung mit Privatunternehmen, sei es als Emigrant, als Tagelöhner oder als Festangestellter im allgemeinen groß genug, um den Mitgliedern ein Erfahrungsurteil zutrauen zu können. Umso bedeutsamer ist der Kontrast, der sich hier gegenüber der Genossenschaft auftut. War bei dieser das Zufriedenheitsniveau noch relativ hoch, so ist dies hinsichtlich der "empresa" im allgemeinen nicht der Fall. Erwartung und Erfüllung der Ansprüche klaffen praktisch bei allen Bedürfniskategorien sozialer Art massiv auseinander, so daß in sozialer Hinsicht das Privatunternehmen nicht als attraktiver Arbeitsplatz erscheint.

1. Ist man noch der Meinung, daß auch die "empresa" eine *Kooperation unter Freunden* erlaubt, wenngleich in einem geringeren Ausmaß als bei der Genossenschaft, so bleibt das Unternehmen in allen anderen Kategorien, die die Charakteristika der Personenvereinigung und Kompetenzsicherung betreffen, erheblich hinter den Erwartungen zurück. Das gilt wie zu erwarten für das Item "im Dorf verbleiben zu können" (nur 50,5 % Zustimmung), aber noch massiver werden die Unterschiede erfahren, wenn es um die Abschätzung der Möglichkeiten geht, gegenseitige Hilfe zu leisten, Berufskennntnisse einzusetzen, eigene Ideen einzubringen und an den unternehmerischen Entscheidungen zu partizipieren. Die drei letztgenannten Ziele sind bei Genossenschaften hoch besetzt, im Privatunternehmen hingegen gelten sie als überwiegend nie oder kaum realisierbar. Die Kluft zwischen den hohen Erwartungen und den Einschätzungen des Erfüllungsgrades ist entsprechend breit (vgl. hierzu Tab. 64).
Damit wird die Aussage etwas relativiert, die Mitglieder würden jede andere Gelegenheit, ihre Arbeitskraft zu investieren, ebenso ergriffen haben, wie sie sich nun der Produktivgenossenschaft zuwenden. Sicherlich, wenn Arbeitskräfte knapp sind und keine sonstige soziale Absicherung vorhanden ist, ist jede Arbeitsgelegenheit gut genug. Aber *wenn* die Alternative zwischen den Arbeitsplätzen Genossenschaft und Privatunternehmen zur Wahl steht, dann schneidet erstere im Urteil unserer Befragten gut ab. Hinsichtlich der sozialen Ziele und insbesondere des erreichbaren Kooperations- und Kompetenzniveaus ist die Genossenschaft wesentlich attraktiver als das Unternehmen.
2. Das ist, wie wir schon ansatzweise sahen, auch der Fall, wenn es sich um die Problematik des festen Arbeitsplatzes handelt. Auf die Gründe haben wir schon hingewiesen. Einzig in drei Bedürfniskategorien, alle drei wirtschaftlicher Art (fester Lohn, feste Arbeitszeit, bezahlte Ferien), schneidet das Privatunternehmen im Vergleich zur Kooperative deutlich besser ab. Während diese Wünsche in der Genossenschaft tendenziell als schwerer erfüllbar gelten, besteht für die Befragten kein Zweifel, daß das Privatunternehmen in dieser Hinsicht leistungsfähig und als Arbeitsplatz attraktiv ist. Da jedoch die sozialen Bedürfnisse genauso hoch bewertet werden, wie die wirtschaftlichen, genügt das nicht, um das Unternehmen gegenüber der Genossenschaft insgesamt erstrebenswerter erscheinen zu lassen. Damit erfährt das anfänglich festgestellte Faktum einer massiven globalen Zustimmung zum Organisationstyp Genossenschaft eine zusätzliche Begründung.
3. Wirft man einen Blick auf die einzelnen Aktivitätsbereiche der Genossenschaften, in denen sich ja unterschiedliche Vorerfahrungen mit den Betrieben im allgemeinen manifestieren könnten, so wird das generelle Bild nur bestätigt (vgl. Tab. 64). Die Urteile

der Mitglieder der einzelnen Genossenschaftstypen sind, was die Einschätzung der sozialen Seite der jeweiligen Unternehmensform anbelangt, untereinander und mit dem Gesamtergebnis auffällig konsistent. Es gibt hier keine bedeutsame Abweichung vom Gesamttrend. Von minderen Abweichungen abgesehen, gilt das gleiche auch für die Abschätzung der ökonomischen Seite des Arbeitsplatzes “Privatunternehmen”.

Tabelle 64: Vergleich von Erwartung und Erfüllung in Bezug auf das Privatunternehmen

% der Nennungen	Land		Textil		Bau		Nahrung	
	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.
Soziale Bedürfn.								
Gegenseit. Hilfe	100	20,0	97,3	47,5	98,1	46,1	100	52,0
Zusammenarb. m. Freunden	100	86,7	87,5	70	96,2	86,6	100	92,0
im Dorf bleiben	64,6	43,4	80,0	37,5	79,2	53,8	92,0	60,0
Berufskenntnisse	100	30,0	90,0	5,0	88,7	28,9	100	44,0
Partizipation	100	10,0	90,0	5,0	88,7	15,4	88,0	16,0
eigene Ideen	87,4	16,7	90,0	10,0	88,6	19,3	96,0	16,0
Ökonom. Bedürfn.								
soz. Sicherheit	96,8	86,7	92,5	85,0	100	76,9	100	88,0
fester Arb. Platz	96,8	43,3	100	47,5	98,1	38,4	92,0	40,0
fester Lohn	93,6	83,3	92,5	85,0	94,3	77,0	96,0	84,0
feste Arb. Zeit	71,0	66,6	85,0	87,5	62,3	78,9	68,0	72,0
bez. Ferien	64,5	76,7	85,0	90,0	62,3	75,0	76,0	80,0

% der Nennungen	Industrie		Handwerk		Meer		Sonstige		Total	
	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.	Erw.	Erf.
Soziale Bedürfn.										
Gegenseit. Hilfe	100	43,8	95,2	28,5	100	25,0	100	62,5	98,6	41,5
Zusammenarb. m. Freunden	90,6	75,0	85,7	66,7	100	50,0	100	75,0	93,9	79,2
im Dorf bleiben	71,9	53,2	81,0	57,2	75,0	75,0	87,5	50,0	78,0	50,5
Berufskenntnisse	93,8	31,3	95,2	19,0	100	50,0	100	37,5	93,9	26,4
Partizipation	87,6	6,2	80,9	10,0	100	-	100	25,0	90,2	11,8
eigene Ideen	87,5	9,4	76,2	9,5	100	-	87,5	25,0	86,0	14,1
Ökonom. Bedürfn.										
soz. Sicherheit	84,4	87,5	100	75,0	100	50,0	100	75,0	95,8	81,9
fester Arb. Platz	87,5	56,3	95,2	47,6	100	-	87,5	31,5	95,3	44,8
feste Arb. Zeit	75,1	90,6	81	90,9	100	100	100	100	74,3	81,1
bez. Ferien	65,7	78,2	71,5	52,4	100	100	63,5	62,5	70,6	76,8

Erw. = Erwartung
Erf. = Erfüllung

14.2.3. Die Genossenschaft als “qualifier”

Um einen Überblick über die Genossenschaft als Organisationsrealität und erwartungsge-rechter Arbeitsplatz zu gewinnen, muß man noch einmal einen Blick auf die Rangskala der Bedürfnisse werfen.

14.2.3.1. Die Kompetenzerfahrung durch Einsatz der eigenen Arbeitskraft

1. Man kann nicht darüber hinwegsehen, daß die Produktivgenossenschaft ihre Wert-schätzung u.a. auch der Tatsache verdankt, daß sie nicht nur freie Arbeitskraft absor-biert, sondern die Mitglieder auch als Arbeitskräfte zu Kompetenzgewinnen führt. Man

könnte durchaus der Meinung sein, daß das zwangsläufig das Ergebnis des Einsatzes von Arbeitskraft, d.h. der Beseitigung von Arbeitslosigkeit sei. Die Befragten sind - offenbar aus Erfahrung - nicht dieser Auffassung. Denn wohl erwarten sie sich von einem Arbeitsplatz in hohem Maße den Einsatz von Berufskenntnissen (93,9 %), die Möglichkeiten eigene Ideen ins Spiel zu bringen (86 %) und an den Entscheidungen nach Möglichkeit teilnehmen zu können (90,2 %). In diesen Aspirationen werden sie in Privatunternehmen aber größtenteils und regelmäßig enttäuscht (vgl. Tab. 64). Das mag bei der Partizipationsfrage noch zwingend sein, da Privatunternehmen eben überwiegend keine demokratische Entscheidungsmöglichkeit der Basis kennen. Es mag auch wohl in dieser Linie liegen, daß bei einem "Herr im Haus"-Standpunkt des Unternehmers eigene Ideen der Mitarbeiter häufig nicht gefragt sind (zu Recht glauben diese deshalb, daß sich solche Eigenaktivitäten nie oder fast nie realisieren lassen (86 %)). Dennoch erstaunt, daß das Unternehmen auch schlecht abschneidet, wenn die Befragten sich zur Möglichkeit äußern, ob sie eigene Berufskenntnisse einsetzen können. Dies müsse schließlich auch das Ziel des Unternehmens sein. Hingegen wird die Genossenschaft hier als eine Unternehmensform perzipiert, die den allgemeinen Erwartungen der Mitglieder, ihre Kreativität, ihre Fähigkeit und ihr unternehmerisches Engagement einsetzen zu können, in hohem Maße entgegenkommt und somit in dieser Hinsicht ebenfalls attraktiver erscheint als das Privatunternehmen. Der Grund dafür ist offenbar in der demokratischen Unternehmensverfassung zu suchen, die von den Mitgliedern im Prinzip und in der organisatorischen Umsetzung als wünschenswert und auch als realisierbar bzw. großteils realisiert erscheint. Was das im einzelnen heißt, muß später noch genauer analysiert werden.

2. Was das Item "Einsatz von Berufskenntnissen" betrifft, kann man das von den Mitgliedern Gemeinde eher einordnen, wenn man noch einen anderen Gesichtspunkt hinzuzieht. Dabei führt die Gegenüberstellung von Tätigkeiten, die vor der Gründung der Kooperative ausgeführt wurden, mit den Tätigkeiten, die in der Kooperative gelernt wurden, weiter (vgl. Tab. 65).

Es zeigt sich, daß mehr als die Hälfte der Mitglieder (56,9 %) ihre konkret ausgeübte Tätigkeit erst in der Kooperative gelernt haben, d.h., daß jeder Zweite von oder in der Genossenschaft eine Berufsqualifikation erhält, sei sie erstmalig oder zusätzlich neben dem erlernten Beruf erworben. Bei denen, die bisher arbeitslos waren oder in anderen Branchen tätig waren, ist das selbstverständlich. Es gilt aber auch für einen beträchtlichen Teil der Tagelöhner, für einen Teil der Emigranten und teilweise sogar für diejenigen, die vorher auf eigene Rechnung gearbeitet haben (vgl. Abschnitte 11.2. und 12.2.2.). Die Genossenschaften fügen nicht nur schon beruflich Vorgebildete in einen gemeinsamen Geschäftsbetrieb ein, sondern absorbieren in einem höheren Maße unqualifizierte Arbeitskraft bzw. holen Berufsqualifikationen um.

Beinahe in allen Sektoren ist der Qualifikationseffekt von großer Bedeutung. Einzig die Landkooperativen (und die Mischkategorie "Sonstige") fallen hier aus dem Rahmen. Nur 23,6 % haben dort ihre Qualifikation durch die Genossenschaft erhalten. Das muß aber nicht verwundern, da in einem ländlich geprägten Gebiet wie Andalusien die Vorkenntnisse und konkreten Arbeitserfahrungen in der Landwirtschaft weit verbreitet sind und nicht erst in der Kooperative gelernt werden müssen. Das gilt in gewisser Weise auch für den Bausektor. Bei spezialisierten Tätigkeiten kommt die Genossenschaft als Arbeitsplatz- und Kompetenzbeschaffer hingegen voll zum Tragen, wie sich an den Sektoren Meer, Industrie, Handwerk und Nahrungsmittelverarbeitung ersehen läßt.

Tabelle 65: Berufsausbildung in der Genossenschaft (Anzahl der Mitglieder)

	Land		Textil		Bau		Nahrung	
	abs	%	abs	%	abs	%	abs	%
Ausübung des früheren Berufs in der Koop.	373	72,1	85	4,1	730	64,8	314	55,6
Beruf erlernt in der Koop.	122	23,6	1791	87,4	382	33,9	219	38,8
Keine Angaben	22	4,3	174	8,5	15	1,3	32	5,7
Mitglieder insgesamt	517 =	100	2050 =	100	1127 =	100	565 =	100

	Industrie		Handwerk		Meer		Sonstige		Total	
	abs	%	abs	%	abs	%	abs	%	abs	%
Ausübung des früheren Berufs in der Koop.	391	37,2	189	48,0	11	40,7	66	75,9	2159	37,1
Beruf erlernt in der Koop.	580	55,2	183	46,4	16	59,4	19	21,8	3312	56,9
Keine Angaben	80	7,6	22	5,6	-	-	2	2,3	347	6,0
Mitglieder insgesamt	1051 =	100	394 =	100	27 =	100	87 =	100	5818 =	100

Ganz herausragend ist die Situation im Textilbereich: 87,4 % der Mitglieder haben erst durch die Genossenschaft zu spezifischen Berufskenntnissen gefunden. Damit erhärtet sich das schon früher Gesagte, war doch die Genese der Textilkoooperativen ganz explizit mit der Berufsqualifikation und Arbeitsbeschaffung für (meist) junge Mädchen und Frauen verknüpft. Kontrolliert man diesen Fall, der über die Hälfte der durch die Genossenschaften Qualifizierten auf sich vereinigt, so bleibt die genannte Tendenz dennoch erhalten. Auch ohne den Textilsektor erhielten immerhin noch 40 % der Mitglieder ihre Berufsausbildung durch die Kooperative.

All das deutet darauf hin, daß sich die Genossenschaften in der Genesephase nicht so sehr auf eine schon bestehende Basis von berufs- und branchenspezifischen Grundkenntnissen verlassen können, sondern eigentlich weitgehend ohne spezifische (sondern nur mit allgemeinen) Kompetenzen der Mitglieder an den Aufbau ihres Betriebes und die Marktdurchdringung herangehen (müssen). Erst im Laufe der Zeit kann man sich als Mitglied hier ein adäquates Kompetenzniveau aneignen.

Der relativ hohe Prozentsatz derjenigen, die in der Kooperative eine branchenspezifische Kenntnis erworben haben, macht die Bewertung der Mitglieder plausibel, daß die Möglichkeit in der Kooperative Berufskenntnisse zum Einsatz zu bringen, "immer" oder "fast immer" gegeben sei (79 %). So wird verständlich, daß die Genossenschaft nicht nur ein "Arbeitsbeschaffer" ist, sondern auch als "Qualifier" in hohem Maße in Betracht kommt. Das ist in den Augen der Mitglieder für das positive Image der Kooperative sicher entscheidend. Arbeitsmöglichkeit und Qualifikation in der Arbeit sind wesentliche Elemente der Selbstidentität, die aus der Existenz der Kooperative gezogen werden können. Natürlich darf man sich dies aber nicht so vorstellen, als würde die Produktivgenossenschaft für einen qualifizierten *Berufsabschluß* sorgen. Sie ermöglicht vielmehr Qualifikation, indem man neue Arbeitsgebiete oder überhaupt einen Beruf auf dem Wege des Anlernens erschließt. Die Kooperative garantiert wohl auch den Einsatz schon anderswo aufgebauter Kenntnisse; sie ist aber bedeutsamer als Ort des *Lernens* "on the job" und dies in einer institutionalisierten Weise.

14.2.3.2. Spezifische Ausbildungsbemühungen durch die Genossenschaftsverbände

Aus Gründen generell oft ungenügender Bildungsvoraussetzungen, aber auch deswegen, weil Genossenschaften als Selbstverwaltungsunternehmen hohe soziale Leistungsziele gesetzt sind, gehört die Ausbildungsaufgabe in Form von Einführungskursen in das Genossenschaftswesen oder als spezifischer Aufbaukurs in einzelnen Berufssparten zu den wichtigen Anliegen auch der andalusischen Genossenschaftsverbände.

Immerhin haben bisher von den insgesamt 5.818 erfaßten Mitgliedern 31,6 % einen Einführungskurs zum besseren Verständnis der Genossenschaft, ihrer Organisation, Geschichte und Zielsetzung besucht. Technische Kurse wurden hingegen nur von jedem Zehnten belegt (vgl. Tab. 66). Für eine Organisationsform, die so großes Gewicht auf Mitgliederförderung legt und so stark vom "Gesinnungsfaktor" abhängt, sind diese Zahlen nicht sehr eindrucklich (wenngleich auch nicht negativ auffällig!). Zum Teil mag das daran liegen, daß der Neuaufbau der Genossenschaften in Andalusien noch nicht zu Verbandsstrukturen geführt hat, die genügend leistungsfähig wären, um mehr Kooperativmitglieder durch ihre Angebote zu "schleusen".

Überdies wird das bestehende Angebot wohl auch von den Genossenschaften selbst in nur sehr begrenztem Umfang wahrgenommen, und auch nicht für existentiell wichtig gehalten, zumal die genannten Kurse z.T. nicht darauf abgestellt sind, spezifische Kompetenzen zu erhöhen. Im allgemeinen ist die andalusische Landbevölkerung nicht so intellektualisiert, daß sie sich freudig auf eine Realitätsbewältigung "aus dem Kopf" einlassen würde. Genossenschaft muß praktisch erfahren und gelernt werden. Kooperativgeist, Solidarität, gegenseitige Hilfe sind für sie keine theoretischen, sondern ganz und gar praktische Alltagsprobleme. Man will Genossenschaften nicht betrachten, sondern mit ihrer Hilfe drängende wirtschaftliche und soziale Existenzfragen meistern.

Von seinen Lerngewohnheiten her hält das "einfache" Genossenschaftsmitglied wohl das "training on the job" für wichtiger und interessanter als einen Kursbesuch. Das dürfte auch der Meinung der Geschäftsleitung entgegenkommen, die andernfalls vor zusätzliche Organisationsprobleme gestellt wäre. Aus diesem Grunde werden auch die technischen Kurse für Mitglieder weniger beansprucht.

Dennoch soll der Motivationscharakter der Kurse insgesamt damit doch nicht in Abrede gestellt werden. Auch wenn die Mitglieder die Dienste nicht in Anspruch nehmen, trägt allein das Wissen um deren Existenz und die grundsätzliche Möglichkeit, sie in Anspruch nehmen zu können, möglicherweise nicht unwesentlich zum Image der Genossenschaft

als “Qualifier” bei. Vielleicht sind sie keine direkten Motivatoren, wie die “items” Freundschaft, Partizipation, Erlangung eines Arbeitsplatzes oder Einsatz eigener Kompetenzen, aber sie dürften indirekt zur allgemeinen Zufriedenheit als “Hygienefaktor” und Hintergrundinformation (“satisfier”) im Sinne F. Herzbergs beitragen, während die “empresa” solche inputs nicht aufzuweisen hat.

Für die Mitglieder der “Junta Rectora” wird durch die Genossenschaft einige Anstrengung unternommen, diese gezielt auf ihre Aufgabe vorzubereiten. Wenn man die Anzahl der Kursteilnehmer auf die Gesamtzahl der Genossenschaften bezieht, dann ergibt sich, daß im Schnitt je Genossenschaft ein Vorstandsmitglied einen Buchhaltungskurs absolviert hat. Geschäftsführungskurse werden seltener besucht; nur etwa jede dritte Genossenschaft hat ein Vorstandsmitglied mit absolviertem Geschäftsführungskurs (vgl. Tab. 67).

Tabelle 66: Genossenschaftsinterne Ausbildungskurse der Mitglieder

	Land		Textil		Bau		Nahrung	
	abs	%	abs	%	abs	%	abs	%
Einführungskurse	179	34,6	675	32,9	304	27,0	171	30,3
Technische Kurse	121	23,4	160	7,8	74	6,6	70	12,4
Mitglieder insgesamt	517	= 100	2050	= 100	1127	= 100	565	= 100

	Industrie		Handwerk		Meer		Sonstige		Total	
	abs	%	abs	%	abs	%	abs	%	abs	%
Einführungskurse	276	26,3	207	52,5	14	51,8	13	14,9	1839	31,6
Technische Kurse	138	13,1	44	11,1	17	62,9	8	9,2	629	10,8
Mitglieder insgesamt	1051	= 100	394	= 100	27	= 100	87	= 100	5818	= 100

Tabelle 67: Genossenschaftsausbildung des Genossenschaftsvorstandes

Die Zahl der Kursteilnehmer proKooperative	Land	Textil	Bau	Nahrung	Industrie	Handw.	Meer	Sonst.	Total
Buchhaltungs-kurse	1,4	2,1	0,4	1,2	0,5	0,6	0,3	0,3	1,0
Geschäfts-führ. kurse	0,4	0,4	0,1	0,2	0,3	0,4	1,2	0,1	0,3

14.3. Die Genossenschaft als Partizipationsgelegenheit

Die andalusischen Genossenschaften sind nicht nur soziale und wirtschaftliche Realität in dem Sinne, daß sie von den Mitgliedern als eine willkommene Arbeitsgelegenheit perzipiert werden. Dieses Bedürfnis ist so vordringlich, daß jede Gelegenheit ergriffen werden muß. Insofern konnten die Genossenschaften der Erwartung eigentlich nur entsprechen. Sofern sie Arbeitsgelegenheiten schaffen, entsprechen sie wichtigen sozioökonomischen Bedürfnissen der Mitglieder. Von daher leitet sich ihre hohe Wertschätzung ab, zumal diese, wie wir sahen, nicht in erster Linie an die Erfüllung konkreter Leistungen, etwa der Berufsqualifikation, gebunden sind.

Genossenschaft ist aber auch in einem anderen Sinn wirtschaftliche und soziale Realität, nämlich dann, wenn es darum geht, ob die hohen Ziele, die mit der formalen Organisationsstruktur der Genossenschaft immer verbunden sind, in der konkreten Realität des Aufbaus einer solchen Organisationsstruktur auch wirklich eine Chance auf Erfüllung haben. Wir meinen damit vor allen Dingen die Genossenschaft als Partizipationsgelegenheit, ein Element, das sie noch klarer von den umgebenden Privatunternehmen abheben dürfte.

Im theoretischen Teil sahen wir, mit welcher Begründung die Genossenschaften im allgemeinen so stark auf die Partizipationsstruktur dieses Unternehmenstyps abheben. Das ganze Argumentationsmuster läuft darauf hinaus, daß über die formalrechtliche Seite hoher Partizipationschancen aller Organisationsmitglieder beträchtliche Motivations- und Leistungspotentiale der Mitglieder freigesetzt werden, welche es der Genossenschaft erlauben, nicht nur die schwierige Gründungsphase zu überstehen, sondern sich auch auf Dauer im Markt zu behaupten und damit die Mitglieder in wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht entscheidend zu fördern. Die Schlüssigkeit des Arguments als solches kann jedoch nicht genügen. Weiterhin genügt es nicht, den formalen Aspekt einer demokratischen Organisationsverfassung isoliert zu betrachten. Auf Dauer werden die erwarteten internen Potentiale nur freigesetzt, wenn die entsprechenden Chancen auch real sind und von den Mitgliedern als Chance erlebt werden. Wie wir sahen, sind die Erwartungen der Mitglieder in dieser Hinsicht sehr hoch. Im folgenden wollen wir kurz auf das formelle Machtsystem eingehen, das sich nicht nur in der Leitungsstruktur des Gesamtbetriebs niederschlägt, sondern auch in den internen Arbeitsregelungen. In einem zweiten Schritt soll dann auf die realen Partizipationsmöglichkeiten der Mitglieder eingegangen werden.

14.3.1. Die formelle Partizipationsstruktur

14.3.1.1. Die Gesellschaftsorgane und das Leitungssystem

Aus dem Genossenschaftsrecht ist bekannt, daß die entscheidenden Organe der Genossenschaften die Vollversammlung ("Asamblea General"), die Rechnungsprüfer ("Interventores des Cuentas") und die Geschäftsführung ("Consejo Rector") sind. Die Vollversammlung ist das höchste Willensbildungsorgan der Genossenschaft. Es wird von der Gesamtheit der Mitglieder gebildet, die jeweils unabhängig von ihrem Beitrag an das Gesellschaftskapital über eine Stimme in diesem Gremium verfügen. Damit diese Bestimmung überhaupt die ihr zukommende Bedeutung erhält, ist es notwendig, daß die unternehmerische Entscheidungsgewalt tatsächlich in Händen der Vollversammlung liegt (dabei ist es nicht von Bedeutung, daß auch ein Mehrfachstimmrecht bis zu 3 Stimmen erlaubt ist).

In der Realität stellt sich das Problem, ob unter den heutigen Wirtschaftsbedingungen - unbeschadet der Organisationsform - es immer eine "Technostruktur" sein wird, die die

Realität der Organisation bestimmt, so daß sich selbst die Mitglieder der dafür ausersehenen Geschäftsführungsorgane oftmals in die Position der "Zustimmungsbeschaffer" versetzt sehen, während infolge der Kompetenzunterschiede und des Entscheidungsdrucks diese Differenz verankert wird.

Der Vorstand der Genossenschaft ("Consejo Rector") wird aus Mitgliedern der Kooperative gebildet und von der Vollversammlung gewählt bzw. abgewählt. Zur Erleichterung bzw. Steigerung der Professionalität des Managements kann ein Geschäftsführer ("gerente") bestellt werden, der nicht Mitglied der Kooperative sein muß. Der Sprecher der Geschäftsführung, der die Vertretung nach außen wahrnimmt, ist der Präsident der Kooperative.

Unsere Fragen zielten nun darauf ab, etwas über das jeweilige Entscheidungsgewicht der einzelnen Gremien zu erfahren.

a. Die Berufung eines Geschäftsführers

Die Frage, ob ein Geschäftsführer ernannt wird, ist in mehrerer Hinsicht entscheidend für das Problembewußtsein der Genossenschaftsmitglieder. Auf der einen Seite drückt sich in der Bestellung eines hauptamtlichen Managers die Sorge aus, sich die notwendige Kenntnis der Unternehmensführung und des Marktes beschaffen zu müssen, da die Mitglieder über ein solches Wissen im allgemeinen nicht verfügen. Insofern ist die Rolle des Geschäftsführers Ausdruck für das Wissen der Mitglieder, um die ökonomischen Probleme des Genossenschaftsbetriebs. Umgekehrt drückt sich in der mangelnden Bereitschaft, die Machtposition des Geschäftsführers in der Genossenschaft zu verankern, auch ein Problembewußtsein anderer Art aus, nämlich das Wissen darum, daß solche Machtpositionen den egalitären Anspruch der Genossenschaft als Personenverband unterlaufen können. Die Spaltung zwischen ökonomischen und sozialen Förderungszielen, wie sie für Primär-genossenschaften typisch ist, drückt sich also u.a. in der Existenz, der Rolle und dem Einfluß des Geschäftsführers aus.

Die Situation in den andalusischen Produktivgenossenschaften macht klar, daß die Mitglieder sich hier primär von ihrem sozialen Problembewußtsein leiten ließen. Für gewöhnlich versuchen sie, ihre Kooperative direkt-demokratisch in Selbstverwaltung zu betreiben (Abschnitt 13.4.3., Tabelle 58). Im überwiegenden Fall lehnen die Kooperativen eine Mediatisierung ihrer Entscheidungskompetenzen ab, was sich darin ausdrückt, daß sie zu mehr als zwei Dritteln (70 %) keinen Geschäftsführer gewählt haben. Am deutlichsten ist das in den Landkooperativen (87 %), in den Bau- und Meergenossenschaften (77,4 bzw. 75 %). Im Falle der Landkooperativen hängt das z.T. mit der traditionellen, politischen Frontstellung gegen den kapitalistischen Unternehmenstyp zusammen, von dem man sich durch die Betonung des egalitären Ansatzes bewußt abheben will. Bei den Meereskooperativen dürfte die geringe Betriebsgröße (durchschnittlich 6,8 Mitglieder) eine kompliziertere Leitungsstruktur nicht nahelegen.

All das heißt nicht, daß diese Kooperativen sich nicht der Notwendigkeit der Aufgabenteilung bewußt wären, und keine formelle Zuständigkeitsordnung bzw. keine Regelung von Über- und Unterordnungen kennen würden (vgl. b).

Etwa 30 % der Genossenschaften haben sich für die andere Lösung entschieden. Sie votierten für die Errichtung einer Geschäftsführungsposition. Allerdings waren sie mehrheitlich der Auffassung, daß der Geschäftsführer, wenn er schon nötig sei, unbedingt aus dem Kreis der Mitglieder stammen müsse (23 % der Kooperativen insgesamt). Eine überdurchschnittliche Neigung zu einer solchen Lösung findet sich bei den Genossenschaftsaktivitäten, die eine höhere Spezialkenntnis verlangen und wo die generelle Arbeitsfähigkeit, das traditionelle Wissen um diese Arbeiten, und ein generelles Kompe-

tenzniveau (z.B. Erfahrungen mit der Landwirtschaft) nicht mehr genügen. So mag verständlich werden, warum Genossenschaften die industrielle, handwerkliche und sonstige spezialisierte Produkte herstellen und auf den Markt bringen wollen, in einem weit höheren Prozentsatz auf die Ausgliederung einer Geschäftsführungsposition nicht verzichten wollen. Bei Industriegenossenschaften ist dies in etwa 40 %, in Handwerksgenossenschaften zu 38 % der Fall. Allerdings stammt dieser überwiegend aus dem Kreis der Mitglieder.

Nur dann offenbar, wenn eine kompetente Figur nicht aus den eigenen Reihen gestellt werden kann, was bei einigen Spezialisierungen zu erwarten ist, und nur dann wenn die Anstrengungen, sich dieses Wissen über eine genossenschaftsnahe Ausbildung zu beschaffen, nicht erfolgversprechend erscheinen, wird der Geschäftsführer als Angestellter von außen hereingeholt. Dies ist bei einigen Textilkooperativen (15 %), Industriekooperativen (12,5 %) und der Sammelkategorie "Sonstige" (25 %) der Fall. Insgesamt ist ein solcher Vorgang aber nur bei weniger als 10 % (genau bei 7,5 %) der andalusischen Genossenschaften zu beobachten. Die Genossenschaften, die sich einen angestellten Geschäftsführer leisten, finden sich überwiegend in der Textil- (37,5 %) und Industriebranche (25 %).

b. Die Abteilungsbildung

Wie wir an der Erwartungsstruktur der Genossenschaftsmitglieder sahen, orientieren sich die Vorstellungen von einem erstrebenswerten Arbeitsplatz nicht unwesentlich daran, daß die Mitglieder in die Lage versetzt werden, ihre Berufskennntnisse anzuwenden, und sei es nur eine angelernte Berufskennntnis, oder die Erfahrung genereller Einsetzbarkeit. Insofern ist die Frage der Arbeitsorganisation im Hinblick auf die Differenzierung von Arbeitsvollzügen auch aus der Sicht des Einzelmitglieds von Bedeutung.

Zudem muß man sich vor Augen halten, daß eines der Grundziele gerade von Produktivgenossenschaften historisch gesehen immer war, den Entfremdungserscheinungen der modernen "kapitalistischen" Wirtschaftsweise zu entgehen. Deswegen sollte der Arbeitsprozeß überschaubar, transparent, möglichst wenig auseinandergezogen und nach begrenzten Arbeitsbereichen organisiert werden. Hier steht die Schwierigkeit entgegen, sich diese geforderte Allround-Kompetenz zu beschaffen. Ihre Grenzen werden insbesondere in komplizierten Produktionsprozessen und Vermarktungsvorgängen ersichtlich.

Wie sich schon an der Rolle der Geschäftsführer zeigte, kam man bisher in Andalusien nicht umhin, in "empfindlicheren" Produktions- und Marktbereichen Abstriche von der idealen Selbstverwaltungskonzeption zu machen. Weitere Zugeständnisse sind auch bei der Abteilungsbildung zu beobachten. Hier wie dort gleichen sich die Bilder. Im allgemeinen ist nämlich der Versuch erkennbar, möglichst ohne solche Organisationsstrukturen wie Abteilungen mit eigenen Kompetenzregelungen, Informationsschwerpunkten und sozialen Grenzziehungen auszukommen (45,3 %). Fast die Hälfte der Produktivgenossenschaften Andalusiens wählt also den Weg der entdifferenzierten Organisation.

Warum das möglich ist, zeigt eine nähere Betrachtung: die höchste Rate an interner Undifferenziertheit zeigen nämlich die Bereiche Landwirtschaft (77,4 %), Meer (75 %) und Textil (65 %). In diesen Sektoren verzichtet man in zwei Drittel bis drei Viertel aller Fälle auf eine in Abteilungen ausdifferenzierte Organisationsform. Tatsächlich sind die Arbeitsvollzüge dort auch im allgemeinen dergestalt, daß die verlangte Allround-Kompetenz noch beschafft werden kann, weil es sich meist um einfache Arbeitszüge handelt (z.B. Bodenbearbeitung, Näh- und Sortierarbeiten), die viele beherrschen. Bei den Meereskooperativen spielt wiederum die geringe Größenordnung eine zentrale Rolle. Im Sektor Bauwesen hingegen ist diese Anforderung tendenziell schon nicht mehr so gege-

ben. Hier kennen schon 56,6 % der Betriebe besondere Abteilungen. Die Spezialisierung ist nötiger und der Organisationsbedarf schon höher.

Noch deutlicher ist die Tendenz bei den Betrieben, die Agrarprodukte verarbeiten ("Nahrung"), bei der industriellen Produktion und bei den Handwerksbetrieben, bei denen nur rund ein Viertel ohne formelle Arbeitsorganisation und Prozesse der Arbeitsteilung auskommen kann. Tatsächlich befinden sich die hinsichtlich der Arbeitsorganisation weniger komplexen Kooperativen zur Hälfte in den Sektoren Landwirtschaft und Textilien (51,5 %). Nimmt man den Bausektor noch hinzu, so sind es sogar genau drei Viertel.

Fragt man weiter nach der Art der Organisationsstrukturen, die dort, wo sie als nötig erachtet werden, aufgebaut worden sind, so lassen sich im großen zwei Organisationsmodelle ausmachen:

1. Das erste Modell folgt der "*Binnenorientierung*". Es legt Gewicht auf eine Aufgabenteilung zwischen Produktions- und Verwaltungssektor. Zu letzterem zählt auch die Ausdifferenzierung einer gesonderten Geschäftsführertätigkeit - sei sie von Mitgliedern oder Externen übernommen -, die entweder separat neben der Verwaltungsabteilung genannt wird oder als in diese integriert gilt. Von den 214 Genossenschaften unserer Stichprobe kennen in absoluten Zahlen 62 (29 %) eine solche Organisationsform. Auffällig ist die Situation im Handwerkssektor, wo über die Hälfte der Betriebe dieses Modell wählten (52,4 %). Nur rund 14 % lehnen eine differenzierte Arbeitsorganisation ab, das restliche Drittel neigt dem zweiten Modell zu. Auch im Bausektor ist das Modell überdurchschnittlich vertreten (ungefähr 40 %), während es in der Landwirtschaft aus den genannten Gründen kaum zu Buche schlägt (6,5 %). Immerhin ist auch in den Textilgenossenschaften die Arbeitsorganisation doch oftmals komplizierter, als daß sie einen gänzlichen Verzicht auf Abteilungsorganisation erlauben würde. Rund ein Drittel der Betriebe wählen die Struktur der Binnendifferenzierung (30 %). Zum Teil mag diese Organisationsstruktur auch von der Gründungssituation mit bedingt sein. Der Entscheidungsvorrang der Initiatoren führte schließlich vielfach dazu, daß sie sich die Leitungsfunktion der Kooperative sicherten, die Verwaltung ausbauten und sich somit den "reinen" Produktionsarbeiten der Mitglieder gegenübersehen.
2. Das andere Organisationsmodell, welches sich in den andalusischen Kooperativen markant durchgesetzt hat, ist das der "*Außen- oder Marktorientierung*". Während das erste Modell vor allen Dingen auf den effizienten, inneren Arbeitsablauf in der Kooperative ausgerichtet ist, ist das zweite Modell verkaufsorientiert. Es kennt eigene Verkaufsstellen oder Verkaufsabteilungen, die sich neben der Produktionsteilung und/oder der Administration und Geschäftsführung etabliert haben. Hierin kommt die Überlegung zum Ausdruck, daß die Marktdurchdringung der Genossenschaft nicht nur von der Qualität der Produkte und der richtigen Kalkulation abhängt, sondern auch von einer aktiven Marktpolitik betrieben und organisiert werden muß. Das ist in jenen Bereichen unerlässlich, wo traditionelle Verkaufswege nicht vorhanden sind und Märkte erst erschlossen und gesichert werden müssen.

55 von 214 (ungefähr 26 %) der andalusischen Genossenschaften sehen sich vor eine solche Notwendigkeit gestellt. Einsichtig wird das für die Genossenschaftssektoren der Nahrungsmittelverarbeitung, der Industrieproduktion und des Handwerks. Im allgemeinen sind die lokalen Märkte für die dort hergestellten Güter nicht groß und aufnahmefähig genug, um sich auf den traditionellen Absatz allein stützen zu können. Das Interesse dieser Genossenschaften muß daher auf einen weiteren - regionalen und nationalen - Markt zielen. Dies kann man nicht dem Zufall überlassen, sondern muß es zu einer spezialisier-

Tabelle 68: Ausdifferenzierung einer Abteilungsorganisation

Organisationstyp	Land		Textil		Bau		Nahrung	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
ohne Differenzierung	24	77,4	26	65,0	23	43,4	7	28,0
Modell "Binnenorientierung" mit Abteil. für Produktion, Verwaltung u. Geschäftsführ.	2	6,5	12	30,0	21	39,6	5	20,0
Modell "Marktorientierung" mit Abteil. für Prod., Verwalt., Geschäftsf. u. Verkauf	5	16,1	2	5,0	9	17,0	13	52,0
Total	31	100	40	100	53	100	25	100

Organisationstyp	Industrie		Handwerk		Meer		Sonstige		Total	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
ohne Differenzierung	8	25,0	3	14,3	3	75,0	3	37,5	97	45,3
Modell "Binnenorientierung" mit Abteil. für Produktion, Verwaltung u. Geschäftsführ.	8	25,0	11	52,4	-	-	3	37,5	62	29,0
Modell "Marktorientierung" mit Abteil. für Prod., Verwalt., Geschäftsf. u. Verkauf	16	50,0	7	33,3	1	25,0	2	25,0	55	25,7
Total	32	100	21	100	4	100	8	100	214	100

ten Aufgabe aufwerten (eigene Verkaufsabteilung). So verwundert es nicht, daß sich mehr als die Hälfte (52 bzw. 50 %) der Nahrungs- und Industriekooperativen für diese Lösung entschlossen haben und nur zu einem Fünftel bzw. einem Viertel der reinen Binnenlösung (1. Modell) den Vorzug geben. Ganz in der Linie dieses Arguments liegt es, daß die "klassischen" Sektoren der Landwirtschaft (16 %), der Textilverarbeitung (5 %) und der Bautätigkeit (17 %) die Organisationsdifferenzierung nur zu geringen Teilen soweit treiben wollen. (vgl. 13.4.4.)

Voll differenzierte Betriebe mit vier Organisationssegmenten (Produktion, Verkauf, Administration und Geschäftsführung) sind in unserem Sample hingegen nur gering vertreten (14 %). Das mag neben den genannten Gründen auch daran liegen, daß die meisten Genossenschaften, die ja noch auf keine lange Bestandsphase zurückblicken können, also auch noch kaum zu umfassenden Anpassungen der Organisationsstruktur gezwungen waren.

Vor 1975 bestanden ja von den von uns untersuchten Kooperativen nur weniger als 15 (19,2 %). Nimmt man das Jahr 1980 zum Stichtag, so waren es erst 41 % der Genossenschaften, die ihre Tätigkeit aufgenommen hatten. D.h., daß erst ab 1980 die neue andalusische Genossenschaftsbewegung richtig in Gang gekommen ist, und die Mehrzahl der untersuchten Betriebe somit erst knapp fünf Jahre in Funktion sind. Das ist ein außerordentlich kurzer Zeitraum für ein lebendiges Organisationsgebilde, das sich in seinen Abläufen erst langsam zurechtfinden muß. Zudem ist zu bedenken, daß die kurze Zeit, in der bisher eine Geschäftstätigkeit organisiert wurde, auch eine Phase ist, in der die Merkmale der Genese noch voll durchschlagen (Geldknappheit, Überlebenskampf, interne elementare Lernprozesse des Umgangs miteinander, Lernen der Geschäftsführung, etc.).

In gewisser Weise ist in der Genesephase die Vorsicht funktional, organisatorisch noch nicht alles festzuschreiben, sondern auf das langsame Einspielen der Vollzüge zu vertrauen. So wird man davon ausgehen können, daß die Betriebe, die eine voll differenzierte Arbeitsorganisation gewählt haben, solche sind, von denen sich ein solches Vorgehen von Anfang an als unerläßlich erwiesen hat. Es sei hier die Vermutung ausgesprochen, daß sich im Laufe der Zeit auch in anderen Betrieben eine weitere Differenzierung durchsetzen wird.

14.3.1.2. Die konkrete Arbeitszuteilung

Ein weiterer wichtiger Aspekt der formellen Machtverteilung bezieht sich auf den Umstand, daß in jedem Betrieb, zumal in einem arbeitsteilig organisierten und mit ausgegliederten Managementfunktionen versehenen, die Erfüllung von Arbeitsaufgaben konkret zugewiesen werden muß. Dies ist auch in demokratischen Unternehmen der Fall, wenn man sich nicht in Dauerverhandlungen aller mit allen verstricken will.

Dennoch ist dieser Aspekt für die subjektive Kooperationserfahrung besonders heikel, denn erfahrungsgemäß spiegelt sich eine weitreichende Partizipationserwartung gerade am konkreten Arbeitsvollzug. Mag der Mangel an Selbstbestimmung auf Unternehmensebene noch hingenommen werden, da diese nicht zum Vollzug der Alltagsroutine gehört, an die konkreten Gestaltungsmöglichkeiten des Arbeitsplatzes hingegen binden sich viele Hoffnungen, aber sehr schnell auch vehemente Enttäuschungen. Das Kibbutz-Beispiel ist hier erhellend: Kooperation wird am ehesten an den direkten Erfahrungen der Selbstbestimmung am Arbeitsplatz gemessen. Deswegen ist die Arbeitszuteilung ein sensibler Punkt in der Organisation. Die Position des "Arbeitseinteilers" gilt daher auch als unangenehm und konflikträchtiger Posten.

So erstaunt es nicht, daß auch in den andalusischen Kooperativen die Arbeitszuteilung als spannungsvoll wahrgenommen wird und zu tatsächlichen Spannungen Anlaß geben kann. Man kann davon ausgehen, daß die Genossenschaften sich dieser Problematik bewußt sind und diese Spannungen nach Möglichkeit umgehen wollen. Dennoch erzwingt die Größenordnung der Kooperativen im allgemeinen, daß die Arbeitszuteilung nicht von Fall zu Fall in direkt-demokratischer Abstimmung erfolgen kann. Nur ein Drittel der andalusischen Genossenschaften (32,7 %) sehen sich in der Lage, in diesem engen Sinn kooperative "negociation" zu betreiben (vgl. Tabelle 69) - allen voran die

kleinen Meereskooperativen (100 %) und die Agrarkooperativen (67,7 %) mit ihrer durchschnittlichen Betriebsgröße von 17 Mitgliedern. Im Textilbereich mit einer durchschnittlichen Betriebsgröße von 51 Mitgliedern hingegen finden sich dann auch nur noch 10 % aller Betriebe zu einer direkt-demokratischen Arbeitsteilung bereit. In allen anderen Betrieben dieses Sektors nähert sich die Machtstruktur in dieser Hinsicht den Privatunternehmen an.

Tabelle 69: Konkrete Arbeitsteilung

	genossenschafts-demokratisch					
	1 alle Koop. abs.	%	2 nach Qualif. abs.	%	1 + 2 abs.	%
Land	21	67,7	4	12,9	25	80,6
Textil	4	10,0	3	7,5	7	17,5
Bau	17	32,1	16	30,2	33	62,3
Nahr.	12	48,0	7	28,0	19	76,0
Ind.	6	18,8	12	37,5	18	56,3
Handw.	5	23,8	8	38,1	13	61,9
Meer	4	100	-	-	4	100
Sonst.	1	12,5	6	75,0	7	87,5
Total	70	32,7	56	26,2	126	58,9

	unternehmerisch-hierarchisch durch							
	3 Präsident abs.	%	4 Geschäftsf. abs.	%	5 Werkstattchef abs.	%	3 + 5 abs.	%
Land	2	6,5	-	-	4	12,9	6	19,4
Textil	4	10,0	1	2,5	28	70,0	33	82,5
Bau	9	17,0	1	1,9	10	18,9	20	37,8
Nahr.	3	12,0	1	4,0	2	8,0	6	24,0
Ind.	4	12,5	4	12,5	6	18,8	14	43,8
Handw.	-	-	2	9,5	6	28,6	8	38,1
Meer	-	-	-	-	-	-	-	-
Sonst.	-	-	-	-	1	12,5	1	12,5
Total	22	10,3	9	4,2	57	26,6	88	41,1

Daraus nun schließen zu wollen, daß insgesamt nur ein Drittel der andalusischen Genossenschaften Gelegenheit zu einem Kooperationserlebnis am Arbeitsplatz bieten würden, ist aus zwei Gründen verfrüht:

1. Auf der einen Seite handelt es sich bei der Arbeitszuteilung nur um eine, wenn auch eine wichtige, Möglichkeit von Kooperativverfahren am Arbeitsplatz. Andere solche Erfahrungen werden über die Erlebnisse von Zusammenarbeit mit Freunden und über die Intensität gegenseitiger Hilfe im Betriebsalltag gemacht. Ein Rückblick auf die Einschätzung der Genossenschaft durch die Mitglieder läßt den Schluß zu, daß es darum in den Genossenschaften im allgemeinen nicht schlecht bestellt ist (vgl. Tabelle 63).
2. Auf der anderen Seite darf diese Frage nicht aus dem Zusammenhang gelöst werden. Sie war in Verbindung mit der Antwortkategorie gestellt worden, ob die Aufgaben evtl. nach Berufsqualifikation bestimmt werden. Wer eine solche qualifikationsbezogene Einteilung vornimmt, ist dabei offengeblieben. Die übrigen Antwortvorgaben (Arbeitszuteilung durch den Präsidenten, den Geschäftsführer oder den Werkstattleiter) nennen hierarchische Positionen, denen eine solche Zuteilungskompetenz obliegt. Das erlaubt uns anzunehmen, daß die Befragten die Frage so verstanden und die Antwort so gegeben haben, daß es sich beim Qualifikationsgesichtspunkt nicht um einen eminenten Konfliktbereich handelt, über den autoritativ entschieden werden mußte. Vielmehr scheint der Gesichtspunkt der Berufsqualifikation (vor allen Dingen in formeller Hinsicht) eindeutig genug ausgeprägt zu sein, so daß sich die Einteilung entsprechend diesem Kriterium sozusagen vor aller Augen selbst legitimiert. Wenn man dieser Interpretation folgen will, dann kann man die Antwortvorgaben 1 und 2, also die direktdemokratische und die qualifikationsbezogene Aufgabenzuteilung als eine Größe behandeln, die der "unternehmerisch"-hierarchischen Arbeitsanweisung durch eine dazu beauftragte Person (Präsident, Geschäftsführer, Werkstattchef) gegenübersteht (vgl. Tabelle 69). Nimmt man eine solche Zweiteilung in unterschiedliche Arbeitszuteilungsverfahren vor, dann verändern sich die Ergebnisse völlig:

a) Die genossenschaftlich demokratische Verhandlungsstruktur

Nach diesem Modell wird nicht mehr nur in einem Drittel der Genossenschaftsbetriebe ein kooperatives (im engen Sinn) Arbeitseinteilungsverfahren gewählt. Vielmehr sind es nun 126 von 214 Genossenschaftsbetrieben (ungefähr 59 %), in denen die Arbeit nicht autoritativ von oben, sondern von unten oder auf selbstverständliche Zustimmung bauend, verteilt wird. Dies ist ein beachtlicher Wert. Er zeigt, daß das Erlebnispotential von Kooperation am Arbeitsplatz relativ hoch ist, zumal es mit anderen Erlebnisitems verbunden werden kann. Man erinnere nur, daß die Zusammenarbeit mit Freunden in den meisten Fällen als realisiert gilt (vgl. das Kapitel über die Erwartungsstruktur).

Demnach arbeiten rund 80 % der Agrarkooperativen und 76 % der Nahrungsmittelgenossenschaften nach diesem genossenschaftlichen Mitbestimmungsmodell (sieht man von den Sonderfällen der Meereskooperativen und der Kategorie "Sonstige" einmal ab). Einzig der Textilsektor fällt hier entschieden aus der Reihe (nur 17,5 %). Hier kann man davon ausgehen, daß nur in wenigen Fällen eine Kooperationserfahrung über Mitbestimmung am Arbeitsplatz gewonnen werden konnte. Im allgemeinen jedoch scheinen Kooperativen große Möglichkeiten für das Erlebnis der Genossenschaftsdemokratie in der alltäglichen Arbeitspraxis zu bieten.

b) Die hierarchisch-unternehmerische Kontrolle des Arbeitsplatzes

Dem mehrheitlich gewählten genossenschaftlich-demokratischen Vorgehen bei der konkreten Arbeitszuteilung steht immerhin aber ein nicht unbeträchtlicher Prozentsatz von Kooperativen gegenüber, die sich für eine klare hierarchische Anweisungsstruktur entschieden haben (41,1 %). Dieses Ergebnis wird wesentlich von den Verhältnissen bei den Textilgenossenschaften geprägt. Das hierarchische Entscheidungsmodell wird hier in vier Fünftel aller Fälle (82,5 %) praktiziert. Im allgemeinen ist es der Werkstattleiter, der jeweils die Arbeitseinteilung verfügt (70 %). Das ist so verwunderlich nicht, wenn man die Gründungs- und Marktbedingungen dieser Textilkoooperativen betrachtet. Ihre Gründungsgeschichte ist nicht eine von der Art, daß sich gleichberechtigte Individuen zu einer Kooperative zusammenfinden. Häufig entschieden die Familien der Betroffenen darüber, daß es für die jungen Mädchen und Frauen das beste wäre, in einer im Ort zu gründenden Kooperative zu arbeiten. Schon die Gründungsgeschichte ist also atypisch und hat mit einer kooperativen Entscheidungsfindung wenig zu tun. Aber auch die Marktabhängigkeiten dieses Genossenschaftstyps - als Zulieferer der großen Warenhausketten - sind so, daß ein Spielraum für genossenschaftsinterne Entscheidungen, kooperative Lernprozesse oder gar Experimente ausgeschlossen ist. Schon die Zeit- und Kalkulationsvorgaben lassen dies gar nicht zu.

Klammert man den Sonderfall der Textilkoooperativen ein, dann bleibt eigentlich nur noch der Industriesektor übrig, bei dem eine ausgeprägtere Tendenz besteht, das unternehmenstypische Hierarchiemodell mit Entscheidungsvorrang für den Präsidenten, den Geschäftsführer oder den Werkstattleiter zu übernehmen. Offensichtlich bietet sich der Landwirtschaftsbereich für eine solche Lösung überhaupt nicht an.

14.3.2. Die Bildungsvoraussetzungen

Die internen Leistungspotentiale der Genossenschaften hängen erfahrungsgemäß auch von der Bildung bzw. Ausbildung der Mitglieder und des Führungspersonals ab. Um diese Voraussetzung in Erfahrung zu bringen, wurden unsere Gewährsleute in den 214 Genossenschaften auch nach dem Ausbildungsstand der Mitglieder in "ihren" Genossenschaften befragt.

14.3.2.1. Die Schulbildung

Nach den Angaben der Experten ist der Stand der Grundausbildung im allgemeinen relativ hoch. Fast alle Mitglieder haben in irgendeiner Weise die Grundschule besucht. Kaum jemand hat sich der Schulpflicht entzogen. Allerdings ist aus dieser Angabe nicht ersichtlich, ob in jedem Fall auch ein Grundschulabschluß erreicht wurde. In manchen Fällen muß dies bezweifelt werden. Sonst wäre nicht von 146 Analphabeten berichtet worden (2,5%). Diese müssen also die Grundschule nur sehr unregelmäßig besucht oder frühzeitig die Schulbildung abgebrochen haben. Diese Analphabeten "massieren" sich hauptsächlich in den drei Sektoren Handwerk (7,1%), Industrie (4,9%) und Sonstige (23%).

In den übrigen Sektoren sind die Vergleichswerte verschwindend gering. Allerdings drängt sich die Vermutung auf, daß hierbei in hohem Maße "sozial erwünscht" und somit verzerrend geantwortet wurde. Analphabetismus ist ein Phänomen der normativen Abweichung, über das man nicht offen und vorbehaltlos, am besten überhaupt nicht spricht. Um die Genossenschaft vor diesem Stigma zu bewahren, wird es häufig verschleiert oder

heruntergespielt. Da unsere Frage auch nicht auf den formalen Schulabschluß, sondern auf Kenntnisse zielte, die in etwa dem Niveau der Grundschulabschlüsse entsprechen, bot sich somit eine willkommene Möglichkeit an, auch die Analphabeten unter die Kategorie Grundschulkenntnisse zu subsummieren. Aus diesem Grund ist die Angabe, daß etwa 82 % der Mitglieder eine Ausbildung mit Grundschulniveau besitzen, mit Vorsicht aufzunehmen.

Überdies fällt auf, daß sich in den andalusischen Kooperativen verhältnismäßig viele Mitglieder befinden, die eine höhere Schulbildung genossen haben ("enseñanza media o superior"). Insgesamt sind dies etwa 12 %. (In den Sektoren Textil und Nahrung sind es 15 %, in den Handwerksgenossenschaften 20 % und bei den Meereskooperativen gar 30 %!).

Das führt uns zu einem ersten Fazit, daß nämlich die andalusischen Kooperativen keineswegs derjenige Unternehmenstyp sind, in dem sich per definitionem die bildungsmäßig Unterprivilegierten zusammenschließen, bzw. das allgemeine Bildungsniveau nicht apriori die demokratische Selbstverwaltung aller unterläuft.

Tabelle 70: Schulbildung der Mitglieder

	Land		Textil		Bau		Nahrung	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Analphabeten	11	2,1	2	0,1	30	2,7	4	0,7
Grundschule (1)	438	84,7	1635	79,8	1028	91,2	446	78,9
Mittlere und höhere Ausbildung (2)	68	13,2	305	14,9	49	4,3	82	14,5
Keine Angaben	-	-	108	5,3	20	1,8	33	5,8
Anzahl Mitglieder insgesamt	517 = 100		2050 = 100		1127 = 100		565 = 100	
(2) in % von (1) (incl. Analphabeten)	15,1		18,6		4,6		18,2	

	Industrie		Handwerk		Meer		Sonstige		Total	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Analphabeten	51	4,9	28	7,1	-	-	20	23,0	146	2,5
Grundschule (1)	841	80,0	281	71,3	19	70,4	58	66,7	4748	81,6
Mittlere und höhere Ausbildung (2)	88	8,4	81	20,6	8	29,6	7	8,0	688	11,8
Keine Angaben	71	6,8	4	1,0	-	-	2	2,3	236	4,1
Anzahl Mitglieder insgesamt	1051 = 100		394 = 100		27 = 100		87 = 100		5818 = 100	
(2) in % von (1) (incl. Analphabeten)	9,9		26,2		42,1		9,0		14,1	

Andererseits ist die Mitgliedergruppe bildungsmäßig auch nicht homogen. Es stehen sich - was ansatzweise zu sehen ist - zwei Gruppen gegenüber: diejenige der höher Ausgebildeten und diejenige der durchschnittlich bzw. Minderausgebildeten. Dabei muß man sehen, daß die "enseñanza primaria" nur eine Minimalausbildung umfaßt, während ihr Gegenpart auch den Gymnasialabschluß beinhalten kann. Setzt man die entsprechenden Zahlenwerte ins Verhältnis, so beläuft sich der Prozentsatz der höher Ausgebildeten auf etwa 14 %. In den schon genannten Sektoren Textil, Nahrung, Handwerk und Meer liegen die Werte sogar weit darüber. Klammert man die Meereskooperativen aus, so ist in diesem Bereich - grob gerechnet - jedes 5. bis 4. Mitglieder der Kategorie "Gebildete" zuzuschlagen. Aus dieser Zweiteilung könnten sich eine Reihe von Problemen und Spannungen ergeben, auf die noch einzugehen sein wird. In einigen Bereichen nämlich dürfte sich dies auf die reale Partizipationschance und Teilnahmepraxis tiefgreifend auswirken.

14.3.2.2. Berufsbildung der Mitglieder

Im Abschnitt über das Aspirationsniveau war von der Einschätzung der Mitglieder hinsichtlich der adäquaten Verwendung ihrer Arbeitskraft ("Einsatz von Berufskennntnissen") die Rede. Dies wurde mit der Wertschätzung der Genossenschaft insgesamt in Zusammenhang gebracht.

Nun geht es um die effektive Berufsausbildung der Genossenschaftsmitglieder. Unsere Daten zeigen hier Ähnliches wie bei der Schulbildung.

Das Verhältnis zwischen hochqualifizierten bzw. qualifizierten und unqualifizierten Mitgliedern beträgt gesamthaft 2:1. Besonders herausragend sind die Branchen Handwerk, Meer und Sonstige, bei denen die Hochqualifizierten und Qualifizierten zahlenmäßig die Unqualifizierten oft um das Mehrfache überragen. Einzig bei den Kooperativen der Nahrungsmittelverarbeitung ist das Verhältnis annähernd 1:1. Wie das in den einzelnen Genossenschaften aussieht, läßt sich aus unseren Daten nicht rekonstruieren. Dennoch bestätigt sich insgesamt die anlässlich der Schulbildung gemachte Beobachtung in noch eindrücklicher Weise, daß sich eine relativ hohe Zahl von Mitgliedern mit berufsadäquater, z.T. universitärer Ausbildung (Techniker, freie Berufe) mit bildungsmäßig weit unter ihnen Stehenden zu einem Selbstverwaltungsbetrieb zusammengeschlossen haben. Diese Inhomogenität dürfte für die Anwendung egalitärer Prinzipien hohe Belastungen mit sich bringen. Das gilt auch dann noch, wenn man die Gruppen der unqualifizierten und qualifizierten Arbeiter zusammenfaßt. Somit wird der zahlenmäßige Umfang der über formelle Kriterien definierten Wissenselite deutlich. Rund 3 % sind insgesamt dieser Gruppe zuzurechnen. Ihre Expertenstellung bringt es jedoch mit sich, daß ihr reales Gewicht in den einzelnen Genossenschaften ihre zahlenmäßige Stärke bei weitem übersteigen und die Partizipationsrealität der "Selbstverwaltungsbetriebe" entscheidend prägen dürfte.

Tabelle 71: Berufsqualifikation der Mitglieder

	Land		Textil		Bau		Nahrung	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Unqualifizierte (1)	200	38,7	727	35,5	364	32,3	258	45,7
Qualifizierte (2)	280	54,2	1145	55,9	694	61,6	269	47,6
Hochqualifizierte (Techniker, Freie Berufe) (3)	15	2,9	72	3,5	16	1,4	13	2,3
Keine Angaben	22	4,3	106	5,2	53	4,7	15	2,7
Anzahl der Mitglie- der insgesamt	517	= 100	2050	= 100	1127	= 100	565	= 100
(1) in % von (2) + (3)	67,8		59,7		51,3		91,5	
(3) in % von (1) + (2)	3,1		3,8		1,5		2,5	

	Industrie		Handwerk		Meer		Sonstige		Total	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
Unqualifizierte (1)	365	34,7	56	14,2	7	25,9	5	5,7	1982	34,1
Qualifizierte (2)	574	54,6	324	82,2	15	55,6	75	86,2	3376	58,0
Hochqualifizierte (Techniker, Freie Berufe) (3)	26	2,4	10	2,5	5	18,5	5	5,7	160	2,8
Keine Angaben	86	8,1	4	1,0	-	-	2	2,3	300	5,2
Anzahl der Mitglie- der insgesamt	1051	= 100	394	= 100	27	= 100	87	= 100	5818	= 100
(1) in % von (2) + (3)	60,8		16,8		35,0		6,2		56,1	
(3) in % von (1) + (2)	2,8		2,6		22,6		6,2		3,0	

14.3.3. Die Partizipationswirklichkeit der Kooperativen

14.3.3.1. Die reale Entscheidungskompetenz der Mitglieder

Im Leben einer Organisation müssen laufend Entscheidungen getroffen werden. Die Wirklichkeit der Kooperative als partizipative Unternehmensstruktur bemißt sich nicht zuletzt daran, inwieweit die Mitglieder in corpore ein reales Gewicht in diesen Entscheidungsprozessen erlangen, sei es auf Unternehmens- oder Betriebsebene.

Dieser Frage versuchten wir uns dadurch zu nähern, daß wir danach fragten, zu welchen Gelegenheiten bzw. zu welchen Entscheidungsanlässen die Vollversammlung der Mitglieder einberufen wird. Dem wurde das Geschäftsführungsgremium ("Junta Rectora") mit seinen spezifischen Entscheidungskompetenzen gegenübergestellt. Auf diese Weise sollte deutlich werden, ob die Basispartizipation der Mitglieder eine für andalusische Verhältnisse realistische Erwartung ist.

Unsere Frage war also darauf angelegt, zwei große Entscheidungszentren herauszukristallisieren, die Vollversammlung und die Geschäftsführung. Ihre Gegenüberstellung ergab eine typische Arbeitsteilung zwischen diesen beiden Gremien.

1. Eindeutiges Entscheidungsübergewicht für die Vollversammlung der Genossenschaftsmitglieder ergab sich nur bei drei Tatbeständen:

- den Wahlen für verantwortliche Positionen innerhalb der Kooperative
- der Gewinnverteilung nach Ablauf des Geschäftsjahres
- und bei der Bilanzfeststellung bzw. der Entlastung der Geschäftsführung.

Dies sind auch die originären Mitgliederrechte für die meisten gesellschaftsrechtlichen Formen, die das Unternehmensrecht kennt, Aktiengesellschaft, Kommanditgesellschaft, etc. Diese Wahl- und Kontroll- bzw. Ratifikationsrechte haben sich auch die Mitglieder in den andalusischen Genossenschaften nicht aus der Hand nehmen lassen. Wahlen, Gewinn- und Bilanzfeststellung werden auch hier nur in wenigen Fällen in die Kompetenz der Geschäftsführer gestellt. In 87 % der Fälle ist dies bei Wahlen, in etwa 75 % der Fälle bei Gewinn- und Bilanzfeststellung Sache aller Mitglieder. Immerhin, so könnte man schon bemerken, wird in 13 % der Fälle die Geschäftsführung mit der Ausübung der Wahlrechte betraut. Aus dieser Zahl allein lassen sich aber noch keine weitreichenden Folgerungen ableiten. Auch nicht daraus, daß in Lohnfragen die Hälfte der Kooperativen dafür eine Vollversammlung einberuft, die andere Hälfte die Entscheidung auf die Geschäftsführung verlagert.

2. Anders und deutlicher wird die Tendenz hingegen, wenn man in Betracht zieht, daß die "Junta Rectora" in allen anderen Bereichen den Entscheidungsvorrang besitzt. Sind Arbeitsbeziehungen zu regeln (64 % der Fälle), sind Streitigkeiten unter Mitgliedern zu schlichten (ca. 60 %) oder ist über die Investition abzustimmen (53 %), überall da wird mehrheitlich gegen eine direktdemokratische Willensbildung votiert. D.h. immer dann, wenn Sachverhalte berührt werden, die besondere Sachkompetenzen, strukturelle Entscheidungen oder eine "unité de direction" erfordern, fühlt sich die Vollversammlung der Mitglieder überwiegend außerstande, sich als das kompetente Entscheidungsgremium zu profilieren und schaltet daher lieber das Management ein.

Da es sich hierbei um diejenigen Bereiche handelt, die den Betriebsalltag ausmachen, ergibt sich daraus doch ein bedeutsamer Hinweis auf die realen Gewichte in der Partizipationsstruktur der andalusischen Genossenschaften: Die genossenschaftliche Basisdemokratie tritt tendenziell nur zu außerordentlichen Gelegenheiten oder periodisch in Erscheinung, während der Prozeß der tagtäglichen Unternehmenführung in ökonomischer und sozialer Hinsicht das Management mit einem entscheidenden Einfluß ausstattet.

3. Das wird auch deutlich, wenn man die einzelnen Aktivitätsbereiche der Genossenschaften genauer betrachtet. Einzig in den Agrarkooperativen und abgeschwächt in den Handwerker-genossenschaften (mit Ausnahme der Personalführungsaspekte wie Rege-

Tabelle 72: Einberufung der Hauptversammlung oder der "Junta Rectora" nach Branchen und Entscheidungstatbeständen

	Land			Textil			Bau			Nahrung			Industrie		
	VV	JR	%	VV	JR	%	VV	JR	%	VV	JR	%	VV	JR	%
Wahlen	30	1	3,2	36	4	10	47	6	11,3	18	7	28	29	3	9,3
Jahresbilanz	26	5	16,1	29	11	27,5	43	10	18,9	16	9	36	26	6	18,7
Gewinnerverteilung	29	2	6,5	29	11	27,5	39	14	26,4	11	14	56	25	7	21,8
Lohnfragen	22	9	29	10	30	75	30	21	39,6	7	18	72	17	15	46,9
Investition	24	7	22,6	17	23	57,5	22	31	62	6	19	76	14	18	56,2
Streit zw. Mitglied.	18	13	41,9	14	26	65	21	32	60,4	7	18	72	13	15	71,4
Arbeitsbeziehung	16	15	48,4	15	25	62,5	18	35	66	6	19	76	13	19	59,3
	Handwerk			Meer			Sonstige			Total					
	VV	JR	%	VV	JR	%	VV	JR	%	VV	JR	%			
Wahlen	17	4	19,0	3	1	25,0	6	2	25,0	186	28	13,1			
Jahresbilanz	15	6	28,5	4	-	-	6	2	25,0	165	49	22,9			
Gewinnerverteilung	14	7	33,3	4	-	-	6	2	25,0	157	57	26,6			
Lohnfragen (1)	13	8	38,1	3	1	25,0	4	4	50,0	106	106	50			
Investition	12	9	42,9	2	2	50,0	3	5	62,5	100	114	53,2			
Streit zw. Mitglied.	6	15	71,4	3	1	25,0	4	4	50,0	86	128	59,8			
Arbeitsbeziehung	4	17	80,1	3	1	25,0	2	6	75,0	77	137	63,5			

VV, JR = Nennungen in absoluten Zahlen
% = Prozentsatz der Nennungen des Vorstandes ("Junta Rectora" = JR) bezogen auf die jeweilige Gesamtzahl der Kooperativen jeder Branche
(1) = Die Gesamtzahl der Genossenschaften beträgt bei Lohnfragen 212; in zwei Fällen wurde keine Antwort gegeben.

lung der Streitigkeiten und Arbeitsbeziehungen) wird konsequent an der Basisdemokratie festgehalten. Bei den landwirtschaftlichen Genossenschaften ist hierfür sicher die lange politische Kampftradition und die gewohnte kooperative Arbeitsstruktur dafür verantwortlich, eine Alternative zum Privatunternehmen auch praktisch zu erproben. Anders in den Sektoren Nahrung, Textil, Industrie und Bau (Meer und Sonstige werden hier nicht weiter betrachtet).

Im Nahrungssektor bleiben mehrheitlich nur die Wahlen und die Bilanzfeststellung in der Kompetenz der Mitglieder, hingegen sind die restlichen fünf Bereiche meist an das Management abgetreten worden. Hier sind die Prozentzahlen beachtenswert. Über ökonomische Belange (Investitionen, Lohnfragen) und soziale Fragen (Arbeitsbeziehungen, Streitigkeiten) wird jeweils in über 70 % der Fälle vom Management entschie-

den. Sogar die Gewinnfeststellung und -verteilung wird meist noch aus der Kompetenz der Mitglieder ausgeklammert (56 %), obwohl gerade diese ein genuines Recht der Mitgliederversammlung ist.

Ähnliches gilt auch für den Textilsektor. In 3/4 aller Fälle (!) machen die Textilkoooperativen nicht von der Möglichkeit Gebrauch, über Lohnfragen demokratisch zu entscheiden. Dafür ist die Sondersituation zu diesem Sektor zu beachten. Gründungsgeschichte, Mitgliederbestand und traditionelle "Außenlenkung" durch die Familien der Genossenschaftsmitglieder lassen eine andere Möglichkeit oft kaum in realistische Reichweite gelangen.

Auch Industrie- und Bausektor sind in der Personalführung und in der Investitionspolitik nicht sehr partizipationsfreundlich veranlagt. In allen drei Bereichen haben sich die 2/3 der Baugenossenschaften für eine management-betonte Lösung entschieden.

4. Zieht man in Betracht, daß sich die Mitglieder der Kooperativen ganz eindeutig nur das Wahlgeschäft, die Bilanzfeststellung und die Gewinnverteilung nicht haben aus der Hand nehmen lassen, während in den Fragen der wirtschaftlichen Geschäftsführung (Lohnfragen, Investition) in den Sektoren keine einheitliche Tendenz verfolgt wird, hingegen Probleme der sozialen Beziehungen ziemlich eindeutig zur Angelegenheit des Managements erklärt werden, dann läßt sich daraus der Schluß ziehen, daß
 - a. in der andalusischen Genossenschaft sich ein duales Machtsystem etabliert hat,
 - b. daß in Teilbereichen das Management sich zur dominanten Gruppe aufgeschwungen hat,
 - c. daß der Alltag des Wirtschaftsbetriebs und Personalverbands Genossenschaft überwiegend von den Entscheidungen der Geschäftsführung geprägt wird, während sich die Mitglieder mit einer periodisch sich äußernden Vetomacht zufrieden geben,
 - d. daß für diese Situation die inhomogenen Bildungs- und Wissensvoraussetzungen in den andalusischen Genossenschaften mit verantwortlich zu machen sind.

14.3.3.2. Die Personalisierung der Entscheidungskompetenz

Wenn sich nun das Gewicht der Geschäftsführung als so stark herausstellt und sich bereichsspezifisch den Erwartungen an eine mögliche Basispartizipation entgegenstellt, dann kann man weiterfragen, ob sich innerhalb der Geschäftsführung eine weitere Machtkonzentration anbahnt. Denn einerseits kann der Fall gegeben sein, daß die "Junta Rectora" nur äußerlich das wichtigste Entscheidungsgremium für die Managementroutine ist, sich innerhalb aber die reale Entscheidungskompetenz noch weiter verengt.

Andererseits kann dies auch zutreffen, wenn zwar die Vollversammlung nominell die Entscheidungen trifft, sich dabei aber fast immer dem Willen und der "Beratung" einer starken Führungspersönlichkeit beugt. Die Inhomogenität der Ausgangslagen in Betracht ziehend wäre dies nicht der unwahrscheinlichste Fall. Unsere diesbezügliche Frage lautete daher, wer innerhalb der Kooperative das größte Entscheidungsgewicht besitzt, wenn es zu Differenzen über die wirtschaftliche Entwicklung kommen sollte.

Sie zielt auf das Verhältnis von kollegialer zu personaler Führung und bedient sich des sog. "reputation approach". Unsere "Experten" wurden nach ihrer Einschätzung gefragt, wer innerhalb der Kooperative im Ruf steht, Macht zu besitzen, der Präsident oder das Geschäftsführungsgremium. Da die Experten hochrangig genug waren, um selbst Einblick in die Entscheidungsvorgänge zu haben, kann angenommen werden, daß sich die Reputation nicht allzu weit von der tatsächlichen Beschreibung von Entscheidungen oder Entscheidern entfernt ("decision approach").

Vernachlässigt man bei der Rangordnung der Nennungen diejenigen, die nur einen mittleren oder geringen Einfluß angeben und betrachtet man nur die Skala des maximalen Einflusses, so ergibt sich, daß die kollegiale Führung mit weitem Abstand als das entscheidende Strukturmerkmal der Kooperativen gesehen wird. In 77 % der Fälle wird dem Vorstand ("Consejo Rector") der größte Einfluß auf die Wirtschaftsentscheidungen zugebilligt, in 17 % der Fälle dem Präsidenten und rund 6 % der Fälle dem Geschäftsführer (sofern ein solcher in der Kooperative ernannt wurde).

Dieses Ergebnis scheint darauf hinzudeuten, daß sich die Kompetenzen zwar tendenziell von den Mitgliedern weg verlagern, die Führung aber sich nicht weiter personalisiert und auf eine Unternehmensfigur zuspitzt. Dennoch sind solche Tendenzen schon am Horizont sichtbar. Immerhin gestehen die Befragten in rund 1/4 der Genossenschaften einer Einzelperson (dem Präsidenten oder Geschäftsführer) die entscheidende Macht zu.

Wiederum stehen hier die Landkooperativen in ihrer Kooperativgesinnung von den anderen Sektoren ab, denn dort wird nur in 11 % der Fälle der Präsident als dominierende Figur hervorgehoben. Hingegen sind die Personalisierungstendenzen im Nahrungs- und Industriesektor schon ganz beachtlich. Dort wird Einzelpersonen schon zu rund 30 % der erste Rang in der Einflußhierarchie zugesprochen (vgl. Tab. 73).

Wie der Genossenschaftsalltag dann aussehen kann, zeigen manche unserer Fallstudien, in denen die Managerdominanz deutlich zu Tage tritt. So auch in einer Genossenschaft in El Viso de Alcor (Sevilla).

Nach außen hin läuft das genossenschaftliche Leben seinen gewohnten und formal vorgesehenen Gang. Es findet einmal pro Jahr eine Vollversammlung statt, auf der die Jahresbilanz von den Mitgliedern festgestellt wird. Bei der letzten Wahl wurde sogar fast der gesamte Vorstand ausgewechselt. Außerdem trifft sich der Vorstand ("Junta Rectora") monatlich, berät über alle wirtschaftlichen und sozialen Fragen und trifft darüber Entscheidungen.

Dennoch laufen alle Fäden beim Präsidenten zusammen. Meist ergreift er das Wort. Vor allem aber werden keine Entscheidungen gegen seinen Willen getroffen. Immer geht sein Vorschlag durch. Nicht, daß die Mitglieder oder die Geschäftsführung nicht von ihm

Tabelle 73: Maximalen Einfluß haben im Fall von Konflikten um die wirtschaftliche Entwicklung der Kooperative

	Land		Textil		Bau		Nahrung		Industrie	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
"Consejo rector"	24	88,9	31	77,5	42	79,3	17	70,8	22	68,8
Präsident	3	11,1	7	17,5	10	18,9	6	25,0	4	12,5
Geschäfts-führer	-	-	2	5,0	1	1,9	1	4,2	6	18,8
	27	= 100	40	= 100	53	= 100	24	= 100	32	= 100

	Handwerk		Meer		Sonstige		Total	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
"Consejo rector"	15	75,0	4	100	4	66,6	159	77,2
Präsident	3	15,0	-	-	2	33,3	35	17,0
Geschäfts-führer	2	10,0	-	-	-	-	12	5,8
	20	= 100	4	= 100	6	= 100	206	= 100

informiert werden, aber er macht dies auf so geschickte, selektive und manipulative Weise, daß seine Vorschläge bisher immer angenommen wurden.

Zwar wären einige Mitglieder durchaus in der Lage, ein Gegengewicht gegen den Präsidenten zu bilden, scheuen aber Auseinandersetzung und Mühen. So ist und bleibt der Präsident die dominierende Figur in dieser Genossenschaft, die er als "Chef" wie sein "eigenes" Unternehmen nach Gutdünken führt, nur daß er die genossenschaftlichen Rechtsformalien einhält. Seine Stellung ist so stark, daß es bisher noch nie zu einem Widerstand seitens der Mitglieder gekommen ist. Die Partizipation der Basis reduziert sich somit einzig auf die Zustimmung zur Meinung der Präsidenten; er entscheidet faktisch allein über die wirtschaftlichen und sozialen Angelegenheiten, auch wenn er dafür pro forma die Meinung des Geschäftsführers einholt, der jedoch wie sein Untergebener auftritt.

Aber auch der nominelle Vorrang und das äußere Bild einer "kollegialen" Geschäftsführung garantiert nicht, daß sich nicht auch hier entscheidende, unterschwellige Machtkonzentrationen einstellen können. Hierfür mag der Fall einer Baukooperative in Olvera (Cádiz) stehen:

Da der ehemalige Präsident der Kooperative ein autoritäres Gehabe an den Tag gelegt hatte und die Mitglieder nicht informierte, wurde er abgewählt. An seine Stelle trat als Nachfolger das genaue Gegenteil. Der neue Präsident versuchte, es allen recht zu machen und zeigte daher überhaupt keine Führungsambitionen. In dieses Vakuum stießen zwei andere Mitglieder, der Geschäftsführer und der Sekretär. Sie sind die "schlaunen Köpfe" der Genossenschaft und wirken sehr einflußreich im Hintergrund. Aus der Erfahrung des Ex-Präsidenten klug geworden, drängen sie nicht nach vorne und legen Wert darauf, die Mitglieder zu informieren. Normalerweise wird großes Gewicht darauf gelegt, mit großer Mehrheit zu entscheiden. Dazu findet ein intensiver Diskussionsprozeß innerhalb und außerhalb der Geschäftsführung statt.

Trotzdem ist es den beiden "grauen Eminenzen" gelungen, sich langsam eine Machtposition aufzubauen. Der Grund liegt darin, daß sie für die Geschäftsführung besser ausgebildet sind und die Information und Kontakte über diese beiden Positionen laufen. So sind sie überwiegend die besser Informierten, die wegen ihres Wissensvorsprungs auch ein größeres Gewicht bei den Entscheidungen besitzen und ihre Vorstellungen in subtiler Weise durchsetzen können. Diese Entwicklungen waren natürlich durch den Fragebogen allein nicht zu erheben.

a) Die Herrschaftschancen der Manager

Wie groß faktisch die Chancen des Führungspersonals sind, sich kraft ihrer positionalen, sozialen und persönlichen Überlegenheit der Genossenschaft als "ihres" Unternehmens zu bedienen, zeigt sich deshalb nur, wenn man in der Lage ist, sich detaillierte Kenntnisse der einzelnen Entscheidungsvorgänge, der Einstellungen der Mitglieder und der Manager bzw. ihres typischen Verhaltens zu beschaffen. Dem dienten u.a. unsere 19 Fallstudien.

In beinahe allen Kooperativen (17 von 19, d.h. etwa 90%) hat sich von Anfang an oder im Lauf der Zeit ein persönlicher Führer der genossenschaftlichen Gruppe herauskristallisiert, der auf den "Gehorsam" der Gruppen bauen kann. Meist handelt es sich um den Präsidenten (in manchen Fällen um den Vizepräsidenten) oder in einigen wenigen Fällen um den Geschäftsführer. In einem Fall geht der Konflikt sogar darum, daß der Geschäftsführer auf Dauer nur in der Kooperative verbleiben will, wenn er mit mehr Autorität ausgestattet wird, um sich mit Sicherheit gegen die Inkompetenz der anderen durchsetzen zu können. Dieser Fall zeigt schon, wo das Hauptproblem liegt: in der Uneinholbarkeit des Wissensvorsprungs einiger weniger. Einige weitere Beispiele können das verdeutlichen.

1. In einer Industriekooperative in Archidona (Málaga) ist der Geschäftsführer der eindeutige "leader" der Gruppe. Anfänglich wurden in der Kooperative alle Entscheidungen auf direkt demokratische Weise herbeigeführt. Doch zeigte sich bald, daß dies die Wirtschaftsaktivitäten der Kooperative lahmlegte. So entschied man sich, alle Fragen wirtschaftlich-technischer Art, einer Person, dem Geschäftsführer, zu übertragen. Um die bessere Durchführung der tagtäglichen Geschäfte zu sichern, besitzt er seit dieser Zeit eine Art Blankovollmacht.

Nach seiner Meinung, sind zwar einige Mitglieder fähig, vernünftige Vorschläge über Angelegenheiten zu machen, die die Arbeit selbst betreffen, niemand außer ihm sei aber zur Geschäftsführung in der Lage. Bei allen Wahlen, die bisher stattfanden, wurde ihm immer wieder die Aufgabe der Geschäftsführung übertragen, so daß sich eine Art paternalistische Führung herausbildete. Alle erkennen an, daß die Selbsthilfeynitiative nur durch ihn eine verlässliche Realität geworden ist. Sein Einsatz, besonders in der Anfangszeit, war unerlässlich.

Dies ist seiner besseren Bildung, vor allen Dingen seiner politischen Erfahrung zuzuschreiben. Denn seine Führung über die Gruppe reicht schon weit zurück in die Zeit vor der Gründung der Genossenschaft. Schon damals war er der anerkannte politische Führer, der diese Erfahrungen und dieses Charisma mit in die Genossenschaft übernommen hat. Heute ist es in gewisser Weise "ökonomisiert". Politische Führung wurde in wirtschaftliche Führung umgemünzt. Dabei werden die Erfahrungen der Mitglieder mit der politischen Teilnahme auch auf die Genossenschaft übertragen. Die Gewohnheit intensiver politischer Diskussionen schlägt sich auch in aktiven genossenschaftlichen Vollversammlungen nieder. Dies ändert jedoch nichts daran, daß die Autorität des "leader" in wirtschaftlicher Hinsicht, wie damals in politischer Hinsicht unangetastet bleibt.

2. Noch deutlicher wird die Chance der Manager, die Gruppe der Mitglieder zu dominieren ("management dominated group") unterstrichen am Beispiel einer Wurstfabrik in Yunquera (Málaga). Auch dort spielte der "leader", diesmal der Präsident, von Anfang an eine entscheidende Rolle in der Kooperative. Sein Einfluß ist so stark, daß er auch bestimmen kann, wer als Mitglied in die Genossenschaft eintreten darf oder nicht. Die Mitglieder sind nicht nur in abhängiger Position wegen seines Kompetenzvorsprungs, sondern auch wegen ökonomischer Ungleichheiten. Er war es schließlich, der für einige der Mitglieder sogar das Geld vorstreckte, damit sie den Mitgliederbeitrag bezahlen und somit in die Genossenschaft aufgenommen werden konnten.

Um seine Macht zu zeigen und ein für allemal klare Verhältnisse zu schaffen, zog er sich gerade in dem Moment von der Präsidentschaft zurück, als die Genossenschaft in wirtschaftlichen Schwierigkeiten war. Den Mitgliedern wurde schlagartig vor Augen geführt, wie unerlässlich der Präsident für das Funktionieren der Genossenschaft war, da über ihn alle Außenbeziehungen abliefen. Die Mitglieder beeilten sich, ihn sofort wieder als Präsidenten zu bestellen, so daß es nicht verwundert, daß er heute die gesamte Kontrolle über den Gang der Kooperative in Händen hält. Er allein besitzt alle wichtigen Informationen und teilt mit der "Junta" nur diejenigen, die für das Funktionieren der Kooperative absolut unerlässlich sind. Hingegen wurde die Vollversammlung auf einen rein formalen Akt der Information zurückgestuft.

3. Nicht immer äußert sich die Führung in dieser "harten" Form des Machtanspruchs. Es gibt auch den Typus des "weichen" Führers, der gerne die Mitglieder mehr an der Führung ihres Betriebes beteiligen würde. Hingegen sind die Voraussetzungen dafür meist nicht gegeben, so daß sich im Endeffekt auch hier, widerwillig zwar, eine pater-

nalistische Führung einspielt. Das Beispiel einer Kooperative in Olvera (Cádiz) ist hierfür bezeichnend. Diese Genossenschaft wird wie ein kleines Familienunternehmen geführt. Die Beziehungen unter den Mitgliedern sind von gegenseitigem Vertrauen geprägt. Sie stoßen sich nicht daran, daß eine Person die Entscheidungen trifft, weil sie überzeugt sind, daß dies zum besten ihres Geschäftsbetriebes geschieht.

Sie selbst haben alle Entscheidungskompetenz auf den Präsidenten übertragen. Dieser nimmt sein Amt treuhänderisch wahr, sieht aber das große Risiko der Entscheidungskonzentration durchaus. Er fragt sich, was mit der Genossenschaft geschieht, wenn er eines Tages ausfällt. Niemand würde in der Lage sein, die Geschäfte weiterzuführen. Daher versuchte er, die Mitglieder zu mehr Verantwortung und Ausbildung heranzuziehen, ohne jedoch damit Erfolg zu haben. Weiterhin werden seine Entscheidungen immer akzeptiert. Man spart sich sogar formelle Abstimmungen dazu. Versammlungen haben rein formellen Charakter, betreffen nur die Verabschiedung des Geschäftsberichts.

Aus diesen wenigen Falldarstellungen werden zusätzlich einige Charakteristika der Führungsstruktur der andalusischen Genossenschaften deutlich: die Macht des "leaders" ist häufig so übergewichtig, daß entweder überhaupt keine Wahlvorgänge bzw. keine Neuwahl stattfinden, oder der "leader" durch unangefochtene Wiederwahl beinahe automatisch bestätigt wird.

In einer Handwerkskooperative in Coín (Málaga) ist der Präsident so unerläßlich, daß sich die Partizipation der Mitglieder nur in sehr reduzierten Bahnen bewegen kann. Immer hat der Präsident das letzte Wort. Sicher kann jeder eine Versammlung einberufen und Vorschläge machen, meist können sie aber über einen begrenzten technischen Rahmen nicht hinausgelangen. So erstaunt es eigentlich nicht, daß seit über 12 Jahren sich in der Besetzung der Leitungspositionen nichts geändert hat. Die einzige Verantwortungs- und Machtposition ist die des Präsidenten, der faktisch gar nicht ersetzt werden kann, da er der Kontaktmann der Kooperative schlechthin ist. Ihn zu ersetzen, würde die Existenz der Kooperative aufs Spiel setzen, woran niemand interessiert sein kann, weil er damit seinen Arbeitsplatz verlieren würde.

Das heißt nicht, daß es nicht auch zur Abwahl des Präsidenten oder Geschäftsführers kommen könnte. In sechs der 19 Fälle wird ausdrücklich von einer Protestwahl berichtet. Meist war der Anlaß der, daß sich der erste Präsident als unfähig oder zu machthungrig erwiesen hat, so daß es zu Protesten kam, die die Wahl beschleunigten. Wenn es dann gelang, einen fähigen Ersatz zu finden, dann trat häufig die eben beschriebene Situation faktischer Unabsetzbarkeit ein (Rotationssperre).

Meist wächst die eindeutige Führungsposition aus einem weiteren Führungskern der relativen Wissenselite heraus. Dabei handelt es sich vorwiegend um die Positionen des Sekretärs, des Schatzmeisters, des Verwalters, des Werkstattchefs, des Verkaufsleiters, usw. Es sind dies die typischen Positionen, die immer für die relativ besser Ausgebildeten, Erfahreneren und Durchsetzungsfähigeren reserviert waren. Dies ist das Reservoir, aus dem der Führer der Gruppe stammt. Wenn es zu einer kooperativen Führung kommt, dann unter den Mitgliedern dieses Führungskerns.

So etwa ist der einzige Gesprächspartner des Präsidenten in der genannten Kooperative in Yunquera sein Schwager, der wegen seiner vergleichsweise höheren Bildung auch die Position des Rechnungsprüfers innehat. Die Kontrolle über die Kooperative hängt von diesen beiden Personen ab. Der eine besitzt die persönlichen Qualitäten, die ihn zur Leitung der Genossenschaft befähigen, der andere technische Qualitäten, die für den Leader unerläßlich sind. Beide zusammen bilden einen "pool" und unterstützen sich gegenseitig.

Nicht nur, daß es durch diese Situation der Inhomogenität zu einer meist ausgeprägten Hierarchisierung der Genossenschaften in Andalusien kommt, auch ist dadurch ein freier Zugang zu den Lenkungspositionen eigentlich ausgeschlossen. Insofern Wahlen stattfinden, können zum Nutzen der Kooperative die obersten Leitungspositionen eigentlich nur aus dem Führungskern selbst besetzt werden. D.h. in der Praxis, daß es bestenfalls zu einer Rotation innerhalb des Führungskerns kommt. Sei der Präsident oder der Geschäftsführer nun derjenige, der die reale Macht besitzt, oder sei er über viele Jahre von einem "Hintermann" aus dem Führungskern vorgeschoben und besitzt deshalb abgeleitete Autorität, die hierarchische Struktur bringt es mit sich, daß man sich von seiten der Mitglieder daran gewöhnt, die Geschäfte denjenigen zu überlassen, die sie immer schon geführt haben.

b) Die Aktivitäten der Mitglieder

Im allgemeinen führt die Situation dazu, daß die Partizipation der Mitglieder nur eine reduzierte sein kann. Meist wissen die Mitglieder selbst nur gut genug, daß sie gegen den Kompetenzvorsprung des Führungskerns keine Chance haben, daß es auch nicht sinnvoll wäre, sich dieser Führung zu entledigen. Die formelle Rechtsposition der Mitglieder in der Vollversammlung bleibt in der Praxis meist leer. Einen wirklichen Beitrag können die Mitglieder nur für den Teil liefern, wo sie wirklich kompetent sind, und das sind ihre unmittelbaren Arbeitserfahrungen.

D.h. nicht, daß das Partizipationsbewußtsein der Mitglieder nicht hoch sein kann. Nach den Erfahrungen, die sich aus den Fallstudien ergeben, kristallisieren sich zwei Typen von Genossenschaften heraus, die einen mit hohem Partizipationsbewußtsein, die anderen mit darniederliegendem. Häufig werden die Mitglieder im Laufe der Jahre realistischer und konzentrieren sich auf die Aspekte, bei denen sie eine Chance haben, ihre Kompetenz zum Zuge kommen zu lassen. Häufig ist die Partizipation innerhalb der Genossenschaft geteilt. Diejenigen, die politische oder gewerkschaftliche Sondererfahrungen oder ein höheres Bildungsniveau besitzen, partizipieren stärker an der Genossenschaft und betrachten sie eher als "ihr" gemeinsames Unternehmen, als diejenigen, die sich aufgrund fehlender Voraussetzungen in die Position des Abhängigen versetzt sehen und sich selbst eher als "Zuarbeiter" bzw. Angestellte der Genossenschaft interpretieren.

Hoch bleibt im allgemeinen das Interesse an der Information und an "Wahlen". Wie schon die quantitative Analyse ergeben hat, sehen die Mitglieder hier ihre Partizipationschance. Da die Mitglieder ihre Leitung selbst bestimmen können, und im Falle von Unfähigkeit die Führung auswechseln können, unterscheidet sich die Genossenschaft immer noch von einem Unternehmen, das von einem Eigenunternehmer geführt wird. Dennoch muß man sehen, daß oft nur die formelle Partizipationsstruktur eingehalten wird und die Führung zu manipulativer oder begrenzter Information greift.

In acht von 19 Fällen (42 %) konnten wir dies eindeutig feststellen. Häufig wird dies begleitet vom Mißtrauen der Führungselite gegen die Entscheidungskapazitäten der Mitglieder. Daher nehmen sie eine andere Definition der Pflichten der Mitglieder vor, reservieren sich die Unternehmertätigkeit und versuchen die übrigen - bestenfalls - von ihren Entscheidungen zu überzeugen. In gravierenden Fällen jedoch bleibt das Protestverhalten der Mitglieder eine "fleet in being".

Umgekehrt bleibt der Eindruck doch erhalten, daß die Mitglieder in realistischer Einschätzung der Lage sich an diese anpassen und die Macht des Führungskerns, des Präsidenten oder sonstiger Manager, legitimieren und eine hohe Folgebereitschaft zeigen. Sieht man von sporadischen Protestaktionen, die zur Abwahl von Managern führen, einmal ab, bleibt im allgemeinen die Delegation von Verantwortung hoch.

In keinem der 19 Fälle konnte festgestellt werden, daß die einfachen Mitglieder in Führungspositionen drängen. Im Gegenteil: der Aspekt Selbstverantwortung im Sinne des Versuchs, sich selbst Führungskompetenzen anzueignen, bleibt zu 100 % auf der Strecke. Damit stabilisiert sich die Hierarchie und macht Machtausgleich unmöglich. Wie in vielen Selbstverwaltungsversuchen geraten damit die Mitglieder in der dualen Machtstruktur tendenziell ins Hintertreffen. Die Chance, ein Veto gegen den Führungskern zu erheben, wird immer unwahrscheinlicher und wird nach unseren Erfahrungen mit den Fallstudien auch in den seltensten Fällen ausgeübt.

In den Augen der Mitglieder erscheint das "realistisch", das Gegenteil würde von ihnen als "unsolidarisch" abqualifiziert. Denn kämen die Inkompetenten an die Macht, müßten alle nur Schaden davon tragen und in die ursprünglichen Existenznöte zurückfallen. Genossenschaft dient sozusagen dazu, eine Art Clanstruktur zum Überleben herauszubilden, die Solidarität, Wirgefühle und unbedingten Zusammenhalt in der Genossenschaft so hoch bewertet, daß kein Platz für eine Profilierung der Basis bleibt. Wer ums Überleben kämpft, muß Emanzipationsziele zurückstellen, wer eine kompetente Führung gefunden hat, darf diese nicht aufs Spiel setzen. Daher heißt Solidarität nicht nur Zusammenarbeit unter Gleichen, sondern auch Legitimation der Sachautorität. All dieser Realismus schließt hingegen Konflikte nicht aus.

14.3.4. Blockierte Selbstverwaltung und Konflikt

14.3.4.1. Konflikte als Faktum des Alltags

Die bisherigen Überlegungen und Ergebnisse könnten eigentlich die Vermutung nahelegen, daß es sich bei der Selbsthilfeorganisation Genossenschaft um ein zwar nicht konfliktfreies, aber dennoch relativ konfliktarmes Gebilde handeln würde. Schon die rechtliche Struktur räumt den Mitgliedern eine hohe Mitwirkungs- und Identifikationsmöglichkeit ein. Sie sind als "Mitarbeiter" zugleich auch Miteigentümer "ihres" gemeinsamen Unternehmens geworden. Damit hat der Dualismus zwischen Kapital und Arbeit einen wesentlichen Teil seiner Konfliktrichtigkeit verloren. Die Erwartungen an die Genossenschaft im Hinblick auf die Kompetenzsteigerung der Mitglieder war demgemäß hoch. Sie übertraf das Privatunternehmen jedenfalls bei weitem. (vgl. 14.1.2.)

Überdies bewirkt - zumindest theoretisch - das genossenschaftliche Wertsystem (das Personalprinzip, das Förderungsprinzip, das Identitätsprinzip und das Kooperationsprinzip), eine hohe gegenseitige Verbundenheit, die sich zudem in ländlichen, überschaubaren Verhältnissen vielfach auf die traditionelle Dorfsolidarität bzw. in Andalusien auch auf die solidarisierende Macht der besitzlosen Landarbeiter gegenüber den "señoritos" abstützen kann. Die Genossenschaft als Selbsthilfeorganisation baut ja wesentlich auf solchen gemeinsamen Intentionen auf.

Schließlich werden Solidarität und Kooperation auch durch die unabweislichen Notwendigkeiten des ökonomischen Alltags erzwungen. Wer ums wirtschaftliche Überleben kämpft, wird eher bereit sein, mögliche Streitigkeiten dem vorrangigen Überlebensziel unterzuordnen. Und so war zu verstehen, daß Solidarität in den Augen der Mitglieder auch heißt, sich nicht gegen eine starke Führung aufzulehnen, da dies nicht im Interesse der schwachen Mitglieder liegen kann. Wer sich dem "Clan" der Schwachen anschließt, hat vorerst individuelle Profilierungs- und Emanzipationswünsche hintanzustellen, so daß auch auf diese Weise das Konfliktpotential abgeschwächt wird.

Zur empirischen Überprüfung dieses Arguments stellten wir die Frage nach der Konflikthäufigkeit in den andalusischen Genossenschaften. Um Auskunft über die dort wirk-

samen wichtigsten Ursachen von Unzufriedenheit und Konflikt zu erhalten, wurden fünf Konfliktquellen (persönliche Beziehungen, Lohn, Arbeitsbeziehungen, Geschäftsführung, Partizipationsmöglichkeiten) vorgegeben, die nach einer fünfstufigen Skala (maximaler bis minimaler Konfliktanlaß) zu beurteilen waren. Die Rangfolge wurde von uns durch Bildung des arithmetischen Mittels aus den Häufigkeitsverteilungen errechnet (vgl. Tab. 74). Je kleiner der Mittelwert, desto größer die Konflikthaftigkeit des entsprechenden Gegenstands.

Dabei mußten wir mit Erstaunen feststellen, daß die Befragten ihr Unternehmen keineswegs als konfliktarm wahrnahmen. Im Gegenteil: Vier Fünftel der von uns untersuchten Genossenschaften hatten bemerkenswerte Konflikte durchlebt oder standen mitten in solchen Auseinandersetzungen. Zwar war die Konfliktintensität nicht erhoben worden, doch schienen die Konflikte beachtlich genug, um erwähnt zu werden. Jedenfalls waren sie im Erleben der Befragten so lebendig, daß es ihnen nicht plausibel erschien, diese Tatsache einer Ideologie des Kooperativismus zu opfern.

Trotz aller Solidarität im Grundsätzlichen ist in ihren Augen die Kooperative eine konfliktträchtige Organisation. Auch wenn der Dualismus von Arbeit und Kapital nicht mehr an verschiedene Personengruppen gebunden werden kann, sondern in die Reihen der Mitglieder selbst hineinverlagert wurde, bieten die dabei zu treffenden Entscheidungen, die sich herausbildenden Entscheidungsstrukturen, und der jeweilige Vollzug dieser Entscheidungen im betrieblichen Alltag offensichtlich genügend Gelegenheit zu heftigen Spannungen unter den Mitgliedern und zwischen diesen und dem Führungskern über unterschiedliche Zielsetzungen, die mit dem Genossenschaftsbetrieb erfüllt werden sollen.

Das ist besonders auffällig in einigen Branchen: so werden die Meereskooperativen zu 100 % als konfliktträchtig beschrieben (was wegen der kleinen Zahl jedoch mit Vorsicht zu bewerten ist). Auch die Textil-Genossenschaften können als beinahe durchgängig konfliktuell angesehen werden (92,5 %). Daß dies aber nicht nur auf einige wenige Sektoren zutrifft, zeigt sich daran, daß der entsprechende Wert in keiner Branche unter die Zweidrittel-Marke fällt.

14.3.4.2. Persönliche Beziehungen als zentrale Konfliktquelle

Fragt man danach, an welchen Ereignissen und Konstellationen sich Konflikte in den andalusischen Kooperativen entzünden, dann schieben sich drei Themenkreise in den Vordergrund (Beziehungsprobleme, Lohn und Betriebsstruktur), die auf eine interessante Konfliktverlagerung im Vergleich zum Privatunternehmen hindeuten. Da in letzteren naturgemäß kaum Hoffnungen auf Veränderungen der Arbeitsbedingungen durch Mitbeteiligung gesetzt werden können, weckt das Gruppeneigentum hohe Erwartungen hinsichtlich der Kontrolle oder demokratischen Teilnahme (vgl. Abschnitt 14.1.).

Die Erwartungen richten sich darauf, als Einzelner die Entwicklung des Unternehmens mitbestimmen zu können und selbst mit größerem Respekt behandelt zu werden. Da aber, wo trotz veränderter Eigentumsstruktur sich die Kontrollerrfahrung nicht verändert, wächst die Enttäuschung stark an (Hammer/Stern 1980). Erst da, wo sich Gemeineigentum und Basispartizipation verbinden, verändern sich auch die Kompetenzerfahrungen, die Selbsteinschätzung und das Zufriedenheitsniveau.

Rothschild-Whitt/Whitt (1986) konnten zeigen, daß in Selbstverwaltungsbetrieben die allgemeine Zufriedenheit mit der "Mission" dieses Organisationstyps sehr hoch ist, die Zufriedenheit mit der Qualität des Arbeitslebens hingegen weit geringer sein kann. Am geringsten ist im allgemeinen die Zufriedenheit mit der Bezahlung (S. 307). Fast niemand ist der Überzeugung, daß der Organisationsablauf reibungslos erfolgt. Selbst da, wo

Kontrollerfahrungen und Engagement hoch sind, bleiben die Konflikte nicht aus. Sie verschieben sich vom allgemeinen Entfremdungsgefühl auf eine erhöhte persönliche Streßerfahrung.

Paradoxerweise sind es die engen persönlichen Beziehungen, die um ihrer selbst willen gesucht werden, die aber auch die Konflikte steigern. Die Arbeit wird nicht mehr "von außen" beurteilt, sondern von den Mitgliedern, die man alle gut kennt. Die "Clanstruktur" bringt es mit sich, daß die Kritik als persönlicher und verletzender und damit angstbelastender erfahren wird.

Hinzu kommt, daß die Angst vor dem möglichen Bankrott der Kooperative allgegenwärtig ist, und durch die Delegation von Verantwortung an den Führungskern nicht beseitigt wird. Im Gegenteil. Gemeineigentum und ausgeweitete Kontrollrechte in Verbindung mit der prekären Arbeitsmarktsituation machen die Arbeit zum zentralen Gegenstand der Sorge; die Gruppennormen werden rigider und in der kooperativistischen Organisationskultur werden Elemente strikterer gegenseitiger Beobachtung, latenter und offener Vorwürfe bzw. Animositäten deutlich.

Dies läßt sich auf unsere Situation in Andalusien übertragen. Auch hier treten persönliche Unverträglichkeiten als Konfliktquelle in den Vordergrund (vgl. Tab. 74). So wird von den Befragten als bedeutsamste Konfliktquelle die Unstimmigkeit in den persönlichen Beziehungen genannt ($\bar{x} = 2,59$). Offensichtlich ändert die Partizipationsstruktur auch hier nicht viel an der Zufriedenheit mit den sozialen Beziehungen. Entweder macht Selbstverwaltung unduldsam, weil derjenige, der sein eigener Herr ist, direkt die Folgen von Entscheidungen zu tragen hat und die Verantwortung tendenziell weniger auf Sündenböcke abschieben kann. Oder aber ist diese Konfliktquelle darauf zurückzuführen, daß die spezifisch andalusische Situation der blockierten Selbstverwaltung von den Mitgliedern als unabänderliches Datum in Rechnung gestellt wird, so daß als veränderbare und beeinflussbare Größe kooperativen Handelns nur die persönlichen Beziehungen übrigbleiben. Auf diese wird man dann besonders aufmerksam, und alle latenten und offenen Enttäuschungen mit der genossenschaftlichen Binnenstruktur als ganzer (oder mit den Ergebnissen genossenschaftlichen Handelns) lagern sich an diesem Item nieder. Dies scheint dadurch bestätigt zu werden, daß im allgemeinen die Konflikte weniger an Unzufriedenheiten mit der ökonomischen Geschäftsführung oder mit den Partizipationsmöglichkeiten im allgemeinen gebunden zu sein scheinen. Überdurchschnittlich häufig wird diese Konfliktquelle im Bausektor ($\bar{x} = 2,29$), im Handwerk ($\bar{x} = 2,40$) und in den Industrie-Kooperativen ($\bar{x} = 2,36$) genannt.

In gewisser Weise schlägt sich diese Konfliktverschiebung auf das Verhältnis der Genossenschaftsmitglieder untereinander auch in der Betonung konfliktueller Arbeitsbeziehungen nieder, wenngleich diese Werte keineswegs diejenigen der Unzufriedenheit mit persönlichen Beziehungen erreichen ($\bar{x} = 2,83$). Immerhin ist auch hier zu beachten, daß die Management-Kompetenz der Führung sowie die Partizipationsmöglichkeiten im allgemeinen keiner so intensiven Kritik unterzogen werden, so daß sich die Erwartungen in hohem Maße an kooperative Arbeitsbeziehungen binden. Offensichtlich werden diese aber stark enttäuscht, was insbesondere im Handwerk ($\bar{x} = 2,36$) und bei den Textilkooperativen ($\bar{x} = 2,63$) zu erhöhten Kritiken geführt hat (von den Meeres- und sonstigen Genossenschaften wird hier abgesehen). Teilweise dürften diese Konflikte aber auch einen Anteil enthalten, der mit der ungelösten bzw. enttäuschenden Basis-Management-Beziehung zu tun hat.

Tabelle 74: Konfliktquellen nach Branchen (Arithmetisches Mittel aus einer fünfstufigen Bewertungsskala)

	Land		Textil		Bau		Nahrung	
Es gibt Konflikte (1) die Unzufriedenheiten beziehen sich auf:	24	80,0	37	92,5	44	83,0	17	68,0
	\bar{x}	R	\bar{x}	R	\bar{x}	R	\bar{x}	R
Persönliches	2,50	1	3,00	3	2,29	1	2,71	2
Lohn	3,19	4	2,00	1	2,51	2	2,53	1
Arbeitsbeziehungen	2,71	2	2,63	2	3,13	4	3,29	4
Geschäftsführung	3,04	3	3,28	4	3,00	3	3,41	5
Partizipationsmöglichkeiten	3,23	5	3,37	5	3,37	5	3,06	3

	Industrie		Handwerk		Meer		Sonst.		Total	
Es gibt Konflikte (1) die Unzufriedenheiten beziehen sich auf:	24	75,0	15	71,4	4	100	6	75,0	171	80,3
	\bar{x}	R	\bar{x}	R	\bar{x}	R	\bar{x}	R	\bar{x}	R
Persönliches	2,36	2	2,40	2	3,50	4	3,00	4	2,59	1
Lohn	2,13	1	2,87	3	4,75	5	3,83	5	2,61	2
Arbeitsbeziehungen	2,96	3	2,36	1	1,50	1	2,67	1	2,83	3
Geschäftsführung	3,23	4	3,29	4	3,00	3	2,67	1	3,17	4
Partizipationsmöglichkeiten	3,68	5	3,93	5	2,25	2	2,83	3	3,55	5

(1) Die Prozentzahl wurde auf die Gesamtzahl der jeweiligen Genossenschaften bezogen

Diese Situation kann wiederum durch einige Beispiele aus unseren Fallstudien näher erläutert werden:

1. Seit ihrer Gründung ist eine Baukooperative in Yunquera (Málaga) vom wechselseitigen Mißtrauen der Mitglieder gekennzeichnet. Einzig die beiden Initiatoren, die auch familiär miteinander verbunden sind, vertrauen einander, während das Mißtrauen ihnen gegenüber seitens der übrigen Mitglieder auch auf deren Beziehungen untereinander abfärbt. Seinen Ausdruck fand dies in Spannungen über die Arbeitsbeziehungen, denn diejenigen, die in der Produktion arbeiteten, warfen den anderen, die im Verkauf tätig waren, vor, weniger zu arbeiten, als sie selbst. Daraufhin wurde eine Stechuhr installiert, ohne daß sich die Spannung wesentlich entschärft hätte. Im Streit warf einer sogar ein Messer nach einem anderen, so daß die Genossenschaft gezwungen war, besondere Strafmaßnahmen zur Verhinderung solcher Gewaltakte zu ersinnen und den Täter mit einer Strafe von 15.000 Ptas. zu belegen.

2. Häufig ist sogar ein gewisser Faktionalismus zu erkennen. In 7 von 19 Fällen (32 %) haben sich relativ stabile Konfliktgruppen herausgebildet, deren unterschiedliche Meinungen hinsichtlich der wirtschaftlichen und sozialen Zielsetzungen der Kooperative heftig aufeinander prallen, sei es innerhalb der "Junta Rectora" oder außerhalb, sei es unter den Mitgliedern oder zwischen den Mitgliedern und dem Führungskern.

In einer Genossenschaft zur Lederverarbeitung in Ubrique (Cádiz) wird dies als Kampf der Mentalitäten ("lucha de mentalidades") bezeichnet, der die Kooperative in zwei Gruppen spaltet: die eine, der Führungskader, glaubt sich mit seiner Unternehmenspolitik, die Investitionen strikte Priorität vor Gewinnausschüttungen einräumt, auf dem einzig richtigen Weg. Deswegen wurden Mitglieder auch nicht nur nach persönlicher Notlage, sondern hauptsächlich nach technischen Fähigkeiten eingestellt, ein Zeitmessungssystem eingeführt, etc.

Dem steht die andere Gruppe gegenüber, der nicht viel anderes übrigbleibt, als diese Politik zu akzeptieren. Dennoch brechen darüber laufend Konflikte aus. Zwar ist eine Untergruppe der Mitglieder aus Gründen der Arbeitssicherheit immer wieder bereit, sich schließlich den Vorschlägen der Geschäftsführung zu fügen, eine andere Gruppe hingegen widersetzt sich dieser Politik systematisch ("minoría difíci"). Diese gravierenden Spannungen konnten bisher aber unter Kontrolle gehalten werden, weil der Kader den Widerstand mit Rücktrittsdrohungen erstickte, zumal eine Führungsalternative nicht in Sicht ist.

3. An diesem Beispiel wird ein weiterer Gesichtspunkt der Konflikte deutlich: die Manager der Kooperative sehen den Kampf der Mentalitäten als einen Kampf zwischen Kooperativgeist und Individualismus. Kooperativgeist heißt nach ihrer Meinung die Unterordnung unter die Bedürfnisse des Kooperativunternehmens im Gesamten. Für das Einzelmitglied sehen sie die Aufgabe darin, sich anzupassen, für eine bestimmte Arbeit einen bestimmten Lohn zu erhalten, aber sich nicht um den gesamten Produktionsprozeß zu kümmern. Wer das tut, gerät aus der Sicht der Manager leicht in den Ruf, ein schwieriger Individualist zu sein.

In einer Bau-Kooperative in Pedrera (Sevilla) ist der Konflikt mehr latenter Art. Auch hier ist es ein Konflikt der Mentalitäten, der jedoch an Altersgruppen gebunden ist. Die jungen Mitglieder werfen den älteren vor, eine andere Mentalität zu haben, sich vor Risiko und Investitionen zu fürchten, nicht genügend Vertrauen zu besitzen und daher viele notwendige Entscheidungen zu verhindern. Dahinter steht allerdings derselbe Grundkonflikt zwischen einer pragmatischen, auf Entwicklung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der Kooperative ausgerichteten Politik und einer, die eher auf Stabilität, Arbeitserhalt und akzeptable Arbeitsbeziehungen ausgerichtet ist.

Überhaupt fällt auf, daß die Genossenschaftsidee vielfach unbekannt ist (5 von 19 Fällen) oder einen so vagen und beliebigen Begriffsinhalt besitzt, daß er jeweils von unterschiedlichen Interessen in Anspruch genommen werden kann. D.h. nicht, daß die Mitglieder nicht häufig eine präzise Vorstellung von Kooperativgeist hätten. Sie haben meist keine große Mühe, Beispiele gegenseitiger Hilfe im Fall von Unfällen, besonderen Notlagen einzelner Familien usw. zu nennen, wobei sie sich häufig auf die traditionelle Dorfsolidarität abstützen können. Für den Genossenschaftsbetrieb selbst ist sie jedoch schwerer zu formulieren. Nicht selten wird - wie in Lebrija (Sevilla) - der Mangel an Kooperativgeist mit dem Mangel an Kultur gleichgesetzt: Man würde eine Kooperative aufbauen, um einen Arbeitsplatz zu erhalten, aber man wisse nicht, wie man eine Kooperative zu organisieren habe.

4. Mit dieser Unsicherheit, der mangelnden Erfahrung, dem mangelnden Zutrauen hängt zusammen, daß der anfängliche Idealismus bald verschwindet und dem Egoismus bzw. der Apathie Platz macht. Wenn immer möglich, so die Aussagen in dieser Kooperative, würde man eine Arbeit liegenlassen, damit sie andere erledigten. Nichts geschehe spontan, Entscheidungen würden herausgezögert, ja man würde auch gewisse Fähigkeiten und Ressourcen der Kooperative bewußt vorenthalten. Einzig da, wo die Genossenschaft mit einem Kampfgeist verbunden ist, und als Mittel für ideologisch-politische Zielsetzungen verstanden wird, kann man regelmäßig mit einem intensiven Gefühl des Zusammenhalts, hohem Einsatz und Opferbereitschaft rechnen. Meist bleibt diese Einstellung aber auf einige Kernmitglieder beschränkt, während der Rest in der Genossenschaft auszuharren scheint, da keine andere Alternative in Sicht ist.
5. Wie stark Konflikte mit dem Geschäftsgang verbunden sind, zeigen eine Reihe unserer Fallstudien. In einer Industrie- Genossenschaft in Puebla de Cazalla (Sevilla) wird auf den interessanten Umstand hingewiesen, daß persönliche Konflikte immer dann sich verschärften, wenn die Kooperative in eine Wirtschaftskrise hineingeriet. Je härter und unsicherer die Arbeitsbedingungen wurden, desto aggressiver verhielten sich die Mitglieder gegeneinander. Das bestätigt unsere eingangs gemachte Hypothese von der Konfliktverschiebung auf die Arbeitsbeziehungen. Umgekehrt sind sich die Mitglieder darüber einig, daß bei gutem Geschäftsgang die Konfliktneigung höchst gering ist. Offenbar wachsen mit den ökonomischen Schwierigkeiten auch die Überlegungen, ob sich nicht außerhalb der Genossenschaften bessere und sicherere Arbeitsmöglichkeiten anbieten würden.

In mehreren Kooperativen wurde darauf hingewiesen, daß man sich in den wichtigsten Belangen hinsichtlich der Existenz der Kooperative immer wieder einigen könne, während die Konflikte und Egoismen vor allen Dingen wegen Kleinigkeiten ausbrechen und eine Tendenz zur Dauer aufwiesen. Während der Arbeitszeit und unter der Überwachung durch einen Personalchef oder Werkstattleiter können solche Konflikte häufig latent gehalten werden, sind jedoch nichtsdestoweniger eine dauerhafte Spannungsquelle.

In einer Reihe von Kooperativen wird von Fällen berichtet, wo Mitglieder zwar miteinander arbeiten, aber während vieler Jahre nicht miteinander reden ("no se habla"). Typisch dafür ist eine Ziegelei in Puebla de Cazalla (Sevilla), deren jahrelange Unstimmigkeiten ausschließlich auf persönliche Animositäten zurückgehen, wenig mit dem Funktionieren der Kooperative an sich zu tun haben, diese aber in der internen Struktur blockieren. Anlaß war häufig ein Streit, der über Jahre ungelöst bleibt, weil die persönliche Ehre nicht wiederhergestellt wurde. Zur Zeit sprechen in dieser Kooperative die Hälfte der Mitglieder nicht miteinander. Zwar ist nicht von einem Individualismus auszugehen, der grundsätzlich subjektive Ziele vor das Wohlergehen des gemeinsamen Geschäftsbetriebs setzt, wohl aber ist der "Genossenschaftsgeist" nicht so stark, daß man bisher eine Lösung gefunden hätte.

Auch in einer anderen Genossenschaft desselben Ortes wird davon berichtet, daß 5 Mitglieder aus verschiedenen Gründen seit 10 Jahren nicht mehr miteinander sprechen. In einer Möbel-Kooperative in Ecija (Sevilla) wurden die persönlichen Konflikte zwischen zwei Mitgliedern schon vom vorhergehenden Arbeitsplatz mitübernommen und in die Kooperative hineingetragen. Bis heute hat man auch trotz intensiver Bemühungen der Mitglieder und der "Junta Rectora" auch hier noch keine Lösung gefunden. Da die beiden in derselben Abteilung arbeiten, mußte die Kooperative sie unter Androhung von Sanktionen dazu anhalten, während der Geschäftszeit Ruhe zu bewahren.

Im allgemeinen kann davon ausgegangen werden, daß diese persönlichen Konflikte (in 6 von 19 Fällen wird von solchen berichtet) nur indirekt mit dem Geschäftsgang und der internen Entwicklung genossenschaftlicher Strukturen zu tun haben. Bei anderen Konflikten scheint der Zusammenhang mit der Genossenschaft enger zu sein. In etwa einem Drittel der Fälle wird davon berichtet, daß das Funktionieren der Genossenschaft anfänglich konfliktfrei verlaufen sei, die Empfindlichkeiten und Spannungen hingegen später laufend zugenommen hätten. Nimmt man hinzu, daß Arbeitsbeziehungen und Lohnfragen intensivste Konfliktfälle sind, dann bestätigt sich hier mit die Beobachtung von Rothschild-Whitt/Whitt, daß partizipative Strukturen bei bestimmten Bedingungen zwar ein erhöhtes Engagement nach sich ziehen können, dieses aber auch mit erhöhten Konflikten und Spannungen verbunden ist.

14.3.4.3. Lohn und Konflikt

Die zweite Hauptquelle des Konflikts sind in den andalusischen Selbsthilfeorganisationen die Lohnfragen. Entsprechend der Rangordnung der Mittelwerte ("maximal" = 1, "minimal" = 5) rangiert der Lohnkonflikt ($\bar{x} = 2,61$) knapp hinter den Spannungen, die persönliche Beziehungen ($\bar{x} = 2,59$) zum Gegenstand haben. In der Textilbranche und im Industriesektor liegen die Werte sogar bei $\bar{x} = 2,00$ bzw. bei $\bar{x} = 2,13$ (vgl. Tab. 74). Aber auch die entsprechenden Werte für die Branchen Bau und Nahrungsmittelverarbeitung sind noch beachtlich und zeugen von hoher Konflikthaftigkeit. Wenn man von den Sonderkategorien Meer und sonstige Kooperativen absieht, fallen allein bei den Landkooperativen die Lohnkonflikte nicht so stark ins Gewicht. Sie nehmen sogar unter allen Konfliktarten hier den vorletzten Rang ein ($\bar{x} = 3,19$).

Die Gründe dafür, daß Lohn ein so bedeutender Gegenstand von Konflikten ist, sind leicht einzusehen. Tatsächlich liegen die Löhne bei gut einem Drittel der Genossenschaften unter dem Existenzminimum oder unter dem vergleichbaren Branchentarif. Anfänglich vielleicht hochgesteckte Erwartungen werden diesbezüglich also mit einer gewissen Regelmäßigkeit enttäuscht. Da es das zentrale Bedürfnis der Genossenschaftsmitglieder ist, ein hinreichendes Familieneinkommen zu garantieren, konzentrieren sich ihre Aufmerksamkeit notwendigerweise auf diese Frage.

Dies ist auch kein Wunder, wenn man sich folgenden Fall einer Kooperative aus Olvera (Cádiz) vor Augen hält: In der Gründungsphase kam es dazu, daß kein Lohn ausgezahlt werden konnte. Eine Reihe von Personen machte den Vorschlag, daß die Genossenschaft einen Bankkredit aufnehmen sollte, um wenigstens einen Teil des Lohnes zahlen zu können. Die Mehrheit der Genossen aber, d.h. diejenigen, die etwas Land besaßen, bei ihren Eltern lebten oder sich von diesen etwas leihen konnten, wiesen diesen Vorschlag mit der Begründung zurück, die anfängliche Vereinbarung sei gewesen, daß die Genossenschaft keinen Konsumkredit für die Mitglieder aufnehmen sollte. Daher war die Minderheit der völlig Mittellosen gezwungen, selbst Personalkredite aufzunehmen, um überhaupt diese kritische Phase überstehen zu können.

Hinzu kommt, daß die Existenzschwierigkeiten der andalusischen Genossenschaften im allgemeinen groß, die Marktdurchsetzung mühevoll, die Finanzierung häufig ungesichert sind, so daß auf absehbare Zeit hin, nicht mit einer Verbesserung der Lage und damit auch nicht der Lohnstruktur zu rechnen sein wird. Um dieser Frage nach dem Verhältnis von Lohn und Konflikt näher zu kommen, wurden Lohnhöhe bzw. Lohnstruktur und Konfliktarten miteinander in Beziehung gesetzt (vgl. Tab. 75).

Wendet man sich zuerst der Lohnhöhe zu, dann fällt auf, daß wesentliche Teile des Konfliktpotentials tatsächlich von der Lohnfrage besetzt sind: diejenigen, die unter dem

Existenzminimum liegen, sind naturgemäß besonders kritisch gegenüber dem Lohn eingestellt ($\bar{x} = 1,79$). Aber die Zufriedenheit mit der Geschäftsführung wird davon beeinflusst ($\bar{x} = 2,91$), während die anderen Konfliktquellen in den Hintergrund treten. Diese Gruppe ist hinsichtlich der ersten beiden genannten Items kritischer und unzufriedener als die finanziell Bessergestellten.

Je höher der Lohn, desto offensichtlicher gerät die Geschäftsführung tendenziell aus der Kritikzone (kontinuierlicher Anstieg der Mittelwerte von 2,91 auf 3,73). Diese Bewegung ist bei der Beurteilung des Lohns selbst nicht eindeutig auszumachen. Auch die Bessergestellten bleiben in dieser Hinsicht relativ unzufrieden. Erst da wo Löhne gezahlt werden, die über dem Branchenüblichen liegen, sinkt der Konflikt um den Lohn logischerweise ab ($\bar{x} = 3,09$). Jedoch wird man aus diesem Wert noch nicht ableiten können, daß dieses Item damit aus der Konfliktzone herausgetreten wäre. Etwas anderes ist wohl auch kaum zu erwarten gewesen. Wer ist schon rundum zufrieden mit dem, was er verdient? Vielleicht zeigt sich darin auch, daß der Lohn eine Stellvertreterfunktion für andere Unzufriedenheiten besitzt.

Tabelle 75:Kreuztabellierung von Lohnhöhe bzw. Lohnstruktur mit Konfliktgründen (arithmetisches Mittel aus einer fünfstufigen Bewertungsskala)

Lohnhöhe/ -struktur	Persönl. Bezieh.		Lohn		Arbeits- bezieh.		Geschäfts- führung		Partizipations- möglichkeit	
	\bar{x}	R	\bar{x}	R	\bar{x}	R	\bar{x}	R	\bar{x}	R
Lohnhöhe:										
unter Existenzminimum	3,11	3	1,79	1	3,19	4	2,91	2	3,59	5
unter Branchentarif-	2,60	1	2,89	3	2,72	2	3,04	4	3,66	5
gleich wie Branchentarif	2,43	1	2,57	2	2,81	3	3,28	4	3,71	5
über Branchentarif	2,04	1	3,09	3	2,82	2	3,73	5	3,23	4
Lohnstruktur:										
egalitär	2,57	1	2,67	2	2,85	3	3,16	4	3,50	5
nach Qualifikation	2,68	2	2,62	1	2,94	3	3,00	4	3,51	5
nach Leistung	2,44	2	2,25	1	2,56	3	3,75	5	3,73	4

R = Rang pro Zeile

Ebenso interessant ist allerdings ein anderes Phänomen: je günstiger nämlich die Lohnhöhe wird, desto stärker gewinnen andere Konfliktquellen an Dynamik. Dies wird deutlich, wenn man sich der Beziehungsstruktur zuwendet. So wächst die Unzufriedenheit mit den persönlichen Beziehungen in den Genossenschaften immer stärker an, je günstiger die Lohneinstufung im Vergleich zum Branchenüblichen ist. Die Konflikthaltigkeit dieses Items verschiebt sich vom Mittelwert 3,11 auf 2,04 und zeigt damit eine um eine ganze Stufe erhöhte "negative Sensibilisierung" an. Ähnliches gilt - wenn auch weniger deutlich ausgeprägt - für die Einschätzung der Arbeitsbeziehungen. Unter den Mitgliedern der höchsten Lohnklasse verschiebt sich die Aufmerksamkeit tendenziell vom Lohn weg und hin zu Fragen der kooperativen Beziehungsmuster, die nun einer kritischen Prüfung unterzogen werden. Denn auch das allgemein relativ hohe Zustimmungs- oder Indifferenzpotential gegenüber Partizipationsfragen senkt sich nun ab ($\bar{x} = 3,23$). Nimmt man

noch hinzu, daß - wie schon hervorgehoben - die Kritik an der Geschäftsführung mit zunehmender Lohnhöhe abnimmt, dann wird damit die These unterstrichen, daß andere Konfliktursachen in partizipativen Unternehmen an Gewicht gewinnen, wenn die auch für Privatunternehmen typischen Konfliktquellen entfallen. Die Genossen werden sozusagen auf sich selbst in ihrer Doppelrolle als Mitunternehmer und Mitarbeiter zurückverwiesen. Dritte, Außenstehende oder Kapitalisten sind dann als Sündenböcke schwerer heranzuziehen. Für die Mängel muß die Genossenschaft jetzt selbst, und d.h. die Kooperation der Mitglieder, eintreten.

Diese Feststellung läßt sich noch erhärten, wenn man die Lohnstruktur zu den Konfliktquellen ins Verhältnis setzt. Die Leistungslohnempfänger sind die kritischsten - und zwar nicht nur gegenüber dem Lohn insgesamt ($\bar{x} = 2,25$), sondern auch gegenüber den Arbeitsbeziehungen ($\bar{x} = 2,56$) und den persönlichen Beziehungen ($\bar{x} = 2,44$). Hingegen bleiben erstaunlicherweise die Geschäftsführung und die Partizipationsmöglichkeiten aus der Konflikterfahrung weitgehend ausgespart. An sich könnte man vermuten, daß sich gerade bei Leistungslohnempfängern die Kritik hauptsächlich gegen die Geschäftsführung richten würde. Ihr könnte man anlasten, daß die ökonomische Leistung der Genossenschaft zu gering ist und daher eine individuelle Profilierung nach Leistung gebremst würde. Offensichtlich wird aber die Ursache eher bei den Mitgenossen und Arbeitskollegen gesucht. Unzufriedenheiten richten sich eher auf mangelnde Mitarbeit, Individualismus, fehlende Kooperativgesinnung usw., so daß neben dem Lohn auch die persönlichen Beziehungen und die Arbeitsbeziehungen als konfliktuell erlebt werden.

An diesem Sachverhalt ändert sich im grundsätzlichen wenig, wenn man die Unternehmen gesondert betrachtet, die nach Qualifikation entlohnend oder eine egalitäre Lohnstruktur besitzen. Zwar flacht sich die Kritik am Lohn insgesamt etwas ab (wohl wegen der Lohnhöhe), ist aber immer noch beachtlich hoch. Dasselbe gilt wiederum für die persönlichen Beziehungen und die Arbeitsbeziehungen. Weniger kritisch werden erneut Geschäftsführung und Partizipationsmöglichkeiten eingeschätzt. Da man bei einer egalitären Lohnstruktur die Lohndifferenzierung unter den Genossenschaftsmitgliedern nicht zum Gegenstand der Kritik erheben kann, müssen die Gründe der Unzufriedenheit tendenziell woanders gesucht werden. Soziale Kontakt- und Kooperationsthemen mit ihrem Spannungspotential schieben sich in den Vordergrund.

Hierin findet auch die prinzipiell spannungsvolle Thematik des Zusammenspiels der Genossenschaft als Geschäftsbetrieb und als Personenverband mit sozialen Zielsetzungen ihren Niederschlag. Das wird wiederum an den Fallstudien deutlich. In 10 von 19 Fällen hatten die detailliert untersuchten Genossenschaften mit Lohnkonflikten zu kämpfen. Allerdings führt der Fall einer Möbel-Kooperative in Ecija (Sevilla) besonders drastisch vor Augen, daß damit auch fundamentale Auseinandersetzungen um die Zielrichtung des Gemeinschaftsbetriebs verbunden sind: Vor einigen Jahren wurde eine Gruppe von "Contras" in die Geschäftsführung gewählt. Zum Einstand verlangten sie vom Geschäftsführer eine Sonderzahlung von Weihnachtsgeld in der Höhe von 30.000 Ptas. pro Mitglied, eine Leistung, die von der Kooperative wirtschaftlich kaum aufzubringen war. Die Kooperative hatte sich dadurch in zwei Gruppen gespalten. Die einen sahen in ihr ein Unternehmen, das primär an sozialen Leistungszielen zu messen war (wofür das Weihnachtsgeld Symbol war). Die anderen, mit dem Manager als Wortführer, machten sich eher für eine ökonomische Sichtweise stark. Soziale Leistungen waren ihrer Meinung nach nur in dem Maße zu vertreten, als sie die wirtschaftliche Existenz des Betriebs kurz- und mittelfristig nicht aufs Spiel setzen. Deswegen kam es in der "Junta Rectora" zu einer heftigen Auseinandersetzung mit dem Geschäftsführer, ohne daß dieser die Gruppe der "Contras" hätte umstimmen können. Also mußte er diese Sonderzahlung vollziehen. Da er sie aber nicht verantworten konnte, bat er um seine Entlassung, die aber weder von der

“Junta” noch von der Vollversammlung der Mitglieder angenommen wurde. Vielmehr wurde im Gegenzug auf der nächsten Hauptversammlung beschlossen, die “Contras” aus der Geschäftsführung abzuwählen. Der Konflikt war somit fürs erste “gelöst”, doch war das Klima in der Genossenschaft damit insgesamt so verschlechtert worden, daß sich die Konfrontation zwischen verschiedenen Gruppen verhärtete, die Kritik am Geschäftsführer und an der “Junta” an Heftigkeit zunahm und im Endeffekt dazu führte, daß der Geschäftsführer nun doch die Kooperative verlassen will.

14.3.4.4. Geschäftsführung und Partizipation als Konfliktquellen

Wie vorher schon angedeutet, gibt die wirtschaftliche Geschäftsführung der Manager trotz allem erstaunlich wenig Anlaß zu Spannungen. Nur in etwa einem Drittel (35,9 %) der Genossenschaften wird dieses Thema als maximale Konfliktquelle genannt. Einzig die Land- und Baukooperativen liegen im Konfliktniveau deutlich über dem Durchschnitt. Insgesamt nimmt die Kritik an der wirtschaftlichen Geschäftsführung unter den Konfliktquellen aber nur den vierten Rang ein ($\bar{x} = 3,17$; vgl. Tab. 74).

Diese zu den Erwartungen konträr laufende Bewertung macht hingegen deutlich, daß die Mitglieder der Genossenschaften die Existenzbedingungen ihres Gemeinschaftsbetriebes realistisch einschätzen. Sie wissen sehr gut, daß es für das Expertenwissen des Managements keine Alternative gibt, vor allen Dingen keine, die sich aus den Reihen der Mitglieder selbst anböte. Daher sind sie auch gegen das Management und seine Expertenmacht nicht so kritisch eingestellt. Damit bestätigen sich unsere früheren Beobachtungen, daß der Bedeutungsgehalt von Solidarität unter dem Druck der wirtschaftlichen Verhältnisse eine Sinnverschiebung oder Sinnergänzung erfährt: Solidarität heißt wohl primär Ko-orientierung an den Interessen der Mitglieder. Es liegt aber gerade in deren wohlverstandem Interesse, sich ein gutes Management zu erhalten. Insofern muß Solidarität indirekt auch auf das Management ausgedehnt werden. Besonders hoch ausgeprägt scheint diese Einstellung in den Sektoren Handwerk, Industrie, Nahrung und Textil zu sein. Einzig in den Land- und Baukooperativen herrscht offenbar eine größere Empfindlichkeit für die potentiellen und aktuellen Spannungen, die in dieser dualen Machtverteilung der andalusischen Selbsthilfeorganisationen liegt.

Auch unsere qualitativen Detailstudien ausgewählter Kooperativen konnten dies bestätigen. Einmal getroffene Entscheidungen werden im allgemeinen akzeptiert. Hingegen wird die Art, wie die Entscheidungen zustandekommen, durchaus auch kritisch gesehen. In fast einem Drittel der Fälle (6 von 19) ist von gravierenden Auseinandersetzungen zwischen Basis und Management die Rede. Dabei ist es weniger die Tatsache, daß das Führungspersonal Macht besitzt, die den Mißmut der Mitglieder hervorruft. Im Gegenteil scheint ihnen diese Macht durchaus funktional zur Schaffung und zum Erhalt von Arbeitsplätzen zu sein. Nicht akzeptiert hingegen wird ein unfähiges Management bzw. eines, das seine Macht durch autoritäres Gehabe, mangelnde “Dienstgesinnung” und offensichtliche Informationsverzerrung mißbraucht. Da, wo die genannten Mängel klar zutage traten, scheute die Vollversammlung auch nicht vor einer Abwahl des Führungspersonals zurück. In 6 der 19 Selbsthilfeorganisationen wurde - in der Anfangsphase meist - ein unfähiger oder autoritärer Präsident abgewählt, ohne allerdings prinzipiell an der Herrschaft einer Führungselite rütteln zu wollen.

Ganz in dieser Linie liegt es, daß die Partizipationsmöglichkeiten, trotz einiger heftiger Konflikte, insgesamt keine großen Unstimmigkeiten hervorrufen. Nur etwa 23 % halten sie für eine bedeutsame Konfliktquelle. Das arithmetische Mittel der Bewertung dieser Konfliktquelle ($\bar{x} = 3,55$) zeigt an, daß diese in den Augen der Mitglieder in einer Zone

niedriger "Visibilität" liegt. Unter den Konfliktursachen nimmt sie auch insgesamt nur den letzten Rang ein (vgl. Tab. 74). Nicht daß die Erwartungen an die Partizipationsmöglichkeiten etwa gering gewesen wären, wie die Tabellen 61-64 zeigen konnten. Der Grund dürfte auch nicht sein, daß die Genossenschaften in dieser Hinsicht am besten funktionieren. Wohl aber dürfte stimmen, daß die Partizipationserwartungen in formeller Hinsicht erfüllt sind. Für die Mitglieder erlebbar ist, daß sie in der Vollversammlung Rechte haben, daß Wahlen durchführbar sind, daß ein gewisser Informationsfluß garantiert ist, und daß als ultima ratio sogar die Führungselite ausgewechselt werden kann. Im übrigen herrscht, wie der vorangegangene Aspekt beweist, eine gewisse Zufriedenheit damit, daß andere, Kompetentere, die wirtschaftliche Geschäftsführung so besorgen, daß der Arbeitsplatz erhalten bleibt.

Offensichtlich liegt ein anderes, auf intensivere Selbstverwaltung hindeutendes Partizipationsverständnis jenseits der Erwartungen. Damit würden die Ergebnisse zum allgemeinen Aspirationsniveau der Mitglieder in ein anderes Licht gerückt werden: es wäre dann davon auszugehen, daß die hohen Erwartungen an das Partizipationsgeschehen der Selbsthilfeorganisation auf ganz spezifische Aspekte bezogen blieben, nämlich auf Wahl und evtl. Abwahl des Managements. Weiterreichende Vorstellungen wurden - sofern überhaupt vorhanden - sehr schnell an die reale Situation angepaßt, so daß zumindest ein Lerneffekt dergestalt stattgefunden hat, daß Selbstverwaltung von allen für alles unter realen Verhältnissen in Andalusien nicht machbar ist. Zumindest wurde von den Mitgliedern im nachhinein eine mögliche kognitive Dissonanz geglättet und die Realitäten mit den Vorstellungen "konstruktiv" in Einklang gebracht.

Daß sich die Teilnahmeerwartungen weniger auf die Geschäftsführung, als auf die Kontrolle und die Vetomacht beziehen, wird u.a. durch die Beobachtungen aus den Fallstudien insofern bestätigt, als durchweg beklagt wird, die Mitglieder seien nicht willens, sich in die Probleme der Geschäftsführung einzuarbeiten. Dahinter mag ein Gutteil realistischer Einschätzung der eigenen Fähigkeiten stecken. In jedem Fall zielt die Teilnahmevorstellung der Mitglieder nicht darauf, für den Gemeinschaftsbetrieb einen beachtlichen Mehraufwand an Arbeitszeit zu opfern, um den Kompetenzvorsprung der Manager einzuholen.

Ein anderer Teil der Aspirationen verschiebt sich wohl auf die Teilnahme am Arbeitsplatz. Dies wäre ein zusätzliches Argument dafür, daß die Spannungen wegen persönlicher und arbeitsbezogener Unstimmigkeiten wesentlich deutlicher ausfallen als die Partizipationskonflikte insgesamt.

14.3.4.5. Konfliktregelungsverfahren

Diese Ergebnisse decken sich mit Erfahrungen, die in anderen Selbstverwaltungsorganisationen häufig auch gemacht wurden. Allerdings ist eine Einschränkung zu machen: die Erforschung innerorganisatorischer Konflikte erwies sich in Andalusien als besonders schwierig. Normalerweise versagt hier die Fragebogentechnik. Aber auch durch die Fallstudien konnte die Problematik häufig kaum offengelegt werden. Das lag nur z.T. an der Kürze der zur Verfügung stehenden Beobachtungszeiträume. Z.T. lag es daran, daß trotz aller Konfliktualität im Inneren dem fremden Befragter gegenüber eine erstaunliche Solidarität nach außen gewahrt blieb. Es hatte wohl auch etwas mit dem Konzept der Ehre zu tun, daß man den Außenseiter nicht in die Geschehnisse einweihen wollte. Aus diesem Grund wurde den Forschern z.T. die Teilnahme an Mitgliederversammlungen verwehrt.

So wird man davon ausgehen können, daß man nur einen Teil der Konfliktivität der Kooperativen hat erfassen können. Nur da, wo sie so offensichtlich waren, daß sie nicht

mehr vertuscht werden konnten, erhielt man Einblick und wurden sie zum Gesprächsthema. Wir hegen die Vermutung, daß damit ein Teil der Konflikte, besonders die latenten Spannungen, dem Forschungsprozeß nicht zugänglich wurden. Vermutlich spielt hier auch die Überlegung hinein, daß die Mitglieder selbst es sich aufgrund ihrer ungesicherten ökonomischen Existenz nicht glauben leisten zu können, sich alle Unzufriedenheiten, Enttäuschungen und Spannungen wirklich offen zuzugestehen ("loyalty", vgl. Hirschman 1970).

Einer der entscheidenden Gründe für dieses Verhaltensmuster könnte sein, daß die Mitglieder für ihre persönlichen und sachlichen Auseinandersetzungen keinen geeigneten Konfliktlösungsmechanismus zur Hand haben. Nach unseren Beobachtungen können in andalusischen Selbsthilfeorganisationen Konflikte eigentlich nur auf zwei Arten unter Kontrolle gehalten werden: einerseits kann man darum bemüht sein, die Mitglieder streng nach Kompatibilitätskriterien auszuwählen (Kompetenz, Interessen, Ideologie, etc.), auf der anderen Seite bleibt nur die Abwanderung ("exit") bzw. der Versuch, mißliebige Mitglieder aus der Kooperative herauszudrängen.

In 10 von 19 Fällen wird von solchen Vorfällen berichtet. Häufig sind Verwandtschafts- oder Freundschaftsbeziehungen die Grundlage für Mitgliederauswahl. Selten wird aber so explizit auf die Interessenhomogenität Wert gelegt, wie bei einer Kooperative für Meereszuchtungen in Ayamonte (Huelva). Auch hier waren Freundschaftsbeziehungen vorgelegen, so daß die künftigen Genossenschaftsmitglieder vor allen Dingen nach ihrer Bereitschaft und Fähigkeit, sich mit den Zielen der Kooperative in diesem Sektor zu identifizieren, ausgewählt werden konnten. Dennoch zeigte sich auch hier bald ein Mangel im "factor humano", dergestalt, daß sich einige Mitglieder als nicht konform erwiesen und die Kooperative bald verließen oder auf Druck verlassen mußten. Der Mitgliederverlust gestaltete die Anfangsphase der Kooperative sehr schwierig. Erst durch die Aufnahme anderer, offenbar besser geeigneter Mitglieder konnte diese Schwierigkeit überwunden werden. Nicht immer kann man aber auf eine solche durch Selektion hergestellte Interessenhomogenität bauen.

Der andere Weg der Konfliktlösung, der sich durch Wahlen bzw. Abstimmungen in der Vollversammlung und in der Geschäftsführung anbietet ("voice") ist nach den Erfahrungen nicht immer geeignet, Konflikte zu beseitigen. Interessen sind häufig sehr unterschiedlicher Natur, dementsprechend heftig sind die Diskussionen. Häufig konnte festgestellt werden, daß sich durch die Diskussionen dauerhafte Konfliktgruppen herausgebildet hatten, die das Zusammenleben und Zusammenarbeiten im gemeinsamen Unternehmen erheblich erschwerten.

Wie auf der persönlichen Ebene, so ist wohl auch hier der Faktor Ehre im Spiel. Durch Ehrverletzung bleiben die Konflikte - sofern sie nicht auf Ereignisse außerhalb der Kooperative zurückzuführen sind - über Jahre virulent. Eine Lösung im allgemeinen Interesse bleibt ausgeschlossen, da die Ehrverletzung es nicht möglich macht, daß einer über seinen Schatten springt. Übrig bleibt das beharrliche Schweigen, das jedoch höchstens als Konfliktbegrenzungs-, nicht aber als wirkliche Konfliktlösungsstrategie in Betracht zu ziehen ist ("silence").

IV. AUSBLICK

15. Bescheidenheit als Bedingung: Der Prozeß des kooperativen Überlebens

15.1. Kooperation und kollektive Hilfe

Ein Versuch, die aus dieser Forschung über die lokalen und regionalen Selbsthilfeorganisationen in Andalusien gewonnenen Einzelerkenntnisse zu bewerten, muß zunächst einmal nachdrücklich den gemeinsamen Erfahrungshintergrund der Arbeiter, die sich in diesen Produktivgenossenschaften zusammengeschlossen haben, in Erinnerung rufen: die durch die Ausdehnung der Arbeitslosigkeit im ländlichen Raum sich verallgemeinernde Existenzkrise, aus der immer weniger Auswege offenstehen. So ist die wiederholt deutlich gewordene soziokulturelle Homogenität in der Zusammensetzung der Selbsthilfeorganisationen, seien es nun ihre lokalen Varianten oder auch regionalen Vernetzungen in entsprechenden verbandsmäßigen Zusammenschlüssen, vor allem eine Homogenität, die durch die gleiche Betroffenheit der Mitglieder hervorgerufen wird.

Diese Betroffenheit ist tatsächlich doppelwertig: zum einen die Betroffenheit, insofern als die gleiche Lage der Lohnabhängigkeit von vorneherein eben auch die Abhängigkeit von den ökonomisch- politischen Entscheidungen Dritter, die über den entsprechenden Besitz an Land oder industriellen Produktionsmitteln verfügen, bedeutet und nur deren Erfolg auch die eigenen Existenzchancen sichern kann; zum anderen die Betroffenheit, die sich aus der Erkenntnis ergibt, daß durch zahlreiche neuere politische, ökonomische und technologische Entwicklungen der Erfolg dieser wenigen Dritten immer seltener auch die eigene Existenzsicherung bedeutet. Mit anderen Worten: Die tatsächliche oder sich abzeichnende Gefahr, daß das einzige, was man besitzt - die eigene Arbeitskraft mit ihrer entsprechenden, oft mangelhaften Qualifikation - nichts mehr nützt im Hinblick auf die Sicherung der bloßen eigenen physischen Existenz, also obsolet wird.

Dementsprechend ist auch festzustellen, daß ein ganz zentrales Interesse vieler Initiatoren von Selbsthilfeorganisationen auf genau diesen Punkt gerichtet ist: einen festen Arbeitsplatz für sich zu schaffen bzw. den Verlust dieses Arbeitsplatzes zu verhindern. Die einzige rechtlich-ökonomische Form, die bei einer solchen Sachlage es wieder erlaubt, die obsolet gewordene eigene Arbeitskraft erneut konkurrenzfähig auf den Arbeitsmarkt einzubringen, ist die Kooperation mit anderen, in der gleichen Lage befindlichen Personen in der Form der Produktivgenossenschaft. Durch die verschiedenen rechtlichen Auflagen im Zusammenwirken mit den entsprechenden Förderungsprogrammen und anderen Institutionen ist die Produktivgenossenschaft folglich von Anfang an ein ambivalentes Phänomen: sie ist einerseits Chance, die überflüssig gewordene eigene Arbeitskraft erneut einer marktgebundenen Bewährungsprobe auszusetzen; sie ist andererseits Verpflichtung, sich dieser eigenen Arbeitskraft und der der anderen zur Kooperation bereiten Personen gegenüber so zu verhalten, daß diese maximal ausgenutzt wird. Das kann dann bis an die Grenzen, die die eigenen Reproduktionserfordernisse setzen, gehen bzw. den Versuch beinhalten, diese Grenzen möglichst weit hinauszuschieben.

Damit ist von vorneherein ein Spannungsverhältnis angelegt, das im andalusischen Kontext eine charakteristische Kombination annimmt - die Erwartung einerseits, daß die Kooperation auf die kollektiven Solidaritäts- und Hilfsmechanismen zurückgreifen kann, die sich aus dem gemeinsamen soziokulturellen Erfahrungshintergrund ergeben, und die Feststellung andererseits, daß diese Solidaritätsmechanismen unter den angedeuteten not-

wendigen Konkurrenzbedingungen nicht greifen bzw. sich reduzieren auf das unmittelbare soziale Umfeld, das von der Verwandtschaft oder auch Freundesgruppen gebildet wird. Diesen Umständen entspricht, daß wer sich an einer Produktivgenossenschaft beteiligt, sowohl von den Interessen, als auch von den tatsächlichen Handlungen her, zwar als einzelner Akteur auftritt, aber stets im Hinblick auf die Zusammenhänge, die sich von seiner familialen Situation her ergeben. Das Subsistenzinteresse wird an der aktuellen oder potentiellen Existenzchance der eigenen Familie und Verwandtschaft orientiert, nicht nur, weil diese als Solidargemeinschaft auch schon vor der Kooperativengründung in vielfacher Weise aktiv und passiv an der Einkommensentwicklung mitwirkt, sondern auch, weil sie letztlich das Netzwerk bildet, auf das bei der nun erforderlichen maximalen Nutzung der eigenen Arbeitskraft zurückgegriffen werden muß.

Diese familialen Solidaritätsnetzwerke implizieren somit dreierlei: Erstens sind sie die unentbehrlichen Kanäle der Ressourcenmobilisierung für die Konstitution und auch für das spätere Überleben von Produktivgenossenschaften. Über sie sind sowohl Geld, als auch unbezahlte Arbeitszeit sowie vielerlei andere materielle Hilfen erschließbar, die dem einzelnen aktuellen oder potentiellen Kooperativenmitglied sonst überhaupt nicht verfügbar wären. Zweitens wirken sie als Mechanismen der Risikostreuung, denn sie bilden auch Auffangnetze, auf die häufig zurückgegriffen werden kann, wenn die von der Kooperative erwarteten positiven Effekte, aus welchen Gründen auch immer, nicht oder noch nicht eintreten können und puffern so manches existenzgefährdende Krisenmoment, das den einzelnen über das Engagement in der Kooperative trifft, potentiell ab. Drittens wirken sie auch als limitierende Faktoren, wenn die Anforderungen von seiten der entstehenden oder der bereits funktionierenden Genossenschaft für manche Mitglieder eine Gefährdung der Existenzbedingungen dieser familialen Solidaritätsnetzwerke bedeuten würden. Diese wird in der Regel nicht in Kauf genommen, sondern führt zum Ausscheiden der betreffenden Personen aus dem kooperativen Kollektiv.

So bilden denn das einzelne Kooperativenmitglied, sein familiales Solidaritätsnetzwerk und die Produktivgenossenschaft, der es zugehört oder zugehören möchte, ein multifunktionales Dreieck, innerhalb desselben sich eine eigenständige moralische Ökonomie herausbildet. Das Charakteristikum dieser moralischen Ökonomie ist die maximale Ressourcenmobilisierung, die mit einer kalkulierten Risikobereitschaft verknüpft wird. Sie ist somit nicht unähnlich den Handlungs- und Einsatzkriterien, die schon seit längerem aus dem Kontext bäuerlicher Produzenten bekannt sind, die eine gemischte Subsistenz- und Warenproduktion betreiben und dementsprechende haushaltsbezogene Überlebensstrategien anwenden und schon häufig in peripheren bzw. semiperipheren Sozioökonomien untersucht worden sind.

Die vier in unserer Untersuchung erkennbar gewordenen Sozialtypen von Initiatoren erschließen dieses Potential in jeweils eigener Weise, aber mit sehr ähnlichen Effekten. Die jeweils eigenen Erschließungsweisen konstituieren sich vornehmlich über die Motivationen dieser Initiatorentypen, wobei sowohl der Initiatorentyp, der unmittelbar an Arbeitsplatzbeschaffung und/oder -erhaltung interessiert ist, wie auch der Initiatorentyp, der vornehmlich sozialetisch orientiert ist, am ehesten unmittelbar an die moralische Ökonomie des oben beschriebenen Dreiecks anknüpfen.

Insbesondere politisch-sozial motivierte Initiatoren gehen demgegenüber über die Grenzen dieses Dreiecks hinaus, denn die dabei wirksame Idee einer gleichzeitig sozial und politisch-transformatorischen gezielten Funktion der Genossenschaft überträgt diese Solidaritätsmechanismen aus dem unmittelbar personenbezogenen Kontext auf einen weiteren Sozialzusammenhang, der häufig in Klassenbegriffen bestimmt ist. Als solcher geht er aber in der Regel an der stark individualisierten und nur wenig von abstrakten, kollektiv-solidarischen Momenten geprägten Realität vorbei. Sie sind dementsprechend auch be-

sonders oft in Landkooperativen zu finden, die diese Elemente noch am ehesten in konkreten Erfahrungszusammenhängen realisieren können, sehr viel weniger jedoch in anderen Branchen.

Ebenfalls am Rande dieses Dreiecks stehen schließlich die sehr jungen, noch weitgehend berufsunerfahrenen Initiatoren, die über die Kooperativengründung den erstmaligen Eintritt ins Berufsleben vollziehen. Für sie ist das Dreieck insofern unvollständig, als die familialen Solidaritätsnetzwerke noch weitgehend unilinear funktionieren: sie ermöglichen Ressourcenmobilisierung, erfordern jedoch noch nicht die komplementäre Strategie der Risikostreuung bzw. -minimierung. Dementsprechend hoch ist die Risikobereitschaft dieses Initiatorentypus, dessen Reproduktionszwänge noch nicht so weit ausgeprägt sind wie gerade beim ersten der gekennzeichneten Typen.

Das Potential zur Kooperativenbildung und -funktion wird allerdings auch punktuell von außen her erschlossen durch Personen, die wir hier als sogenannte Promotoren identifiziert haben und deren bestimmendes Merkmal eben die Nicht-Integration in die einmal funktionierende Genossenschaft ist. Im Hinblick auf die oben gekennzeichnete Situation ist für die Genossenschafts-Promotoren typisch, daß sie völlig außerhalb des charakteristischen dreieckigen Beziehungsgefüges stehen. Für sie sind diese Dreiecke und die darin enthaltene besondere, moralische Ökonomie das faktische Interventionspotential zur Genossenschaftsbildung, das sich auf ein entsprechendes formales Rahmenwerk stützen kann: die entsprechende Gesetzgebung und die flankierenden Förderungsprogramme auf regionaler und nationaler Ebene.

Da Promotoren per definitionem außerhalb der genannten Beziehungsfelder stehen und vor allem für sie der Reproduktionszwang wegfällt, der für die Initiatoren wie auch für die übrigen aktuellen und potentiellen Kooperativenmitglieder gilt, bleiben sie der dadurch gekennzeichneten Situation in jedem Falle äußerlich, und damit gewinnt - jenseits durchaus altruistischer Motivationslagen - ihre Einstellung zur Genese wie auch zur Funktion der Produktivgenossenschaften in der Regel einen instrumentellen Charakter.

Am deutlichsten wird das in den Fällen, wo die Promotoren private Unternehmer, Zwischenhändler etc. sind, aber auch dann, wenn die Promotion von entsprechenden Kooperativen-Beratungsbüros ausgeht. Da hier die eigene gefährdete, lohnabhängige Existenzgrundlage kein Interventionsgrund ist, wird in diesen Fällen auch die Ressourcenmobilisierungsseite der Bildung von Produktivgenossenschaften besonders deutlich. Es wird erkennbar, wie die Instrumentalisierung der vorhandenen bzw. konstruierbaren Dreiecksbeziehungen der kollektiven Solidarität auf familialer und Verwandtschaftsbasis dazu führt, daß die darauf aufbauenden Extraktionsmechanismen für externe Zwecke nutzbar gemacht werden können. Der ambivalente Charakter der Produktivgenossenschaft, gleichzeitig Chance und Instrument der Inpflichtnahme zu sein, wird hier überdeutlich und erzeugt in solchen Situationen eine Faktorenkombination, die die ursprüngliche Logik der Produktivgenossenschaft geradezu auf den Kopf stellt.

Man kann diese ursprüngliche Logik durchaus so bestimmen, daß man sie als eine Logik der Bescheidenheit ausmacht: diese Bescheidenheit ist dadurch konstituiert, daß die Akteure - die potentiellen bzw. aktuellen Kooperativenmitglieder - die Erfahrung der extremen Gefährdung der Reproduktionschancen ihrer Arbeitskraft internalisiert haben und daraus sowohl eine Strategie der Ressourcenmobilisierung durch Aktivierung von familialen Solidaritätsnetzwerken, als auch eine Strategie der Risikominimierung durch Streuung der Risiken und durch Vermeidung von existenziellen Gefahren für diese familialen Solidaritätsnetzwerke entwickelt haben. Beide Strategien sind miteinander verquickt und folgen dieser Bescheidenheitslogik, die auf das kooperative Kollektiv insgesamt übertragen wird.

15.2. Die Verwaltung der Knappheit in der Form der Arbeiterkooperative

Das kooperative Kollektiv - gleichgültig, ob es von innen initiiert oder von außen promoviert worden ist - sieht sich zunächst einmal mit einer unabänderlichen Tatsache konfrontiert: die Kooperativenmitglieder sind in der Regel arm, zu arm, um die eigene Arbeitskraft durch zusätzliche materielle Ressourcen zu ergänzen, die hinreichen würden, um eine wirklich freie, rein marktorientierte Produktionsentscheidung zu treffen. Wir konnten feststellen, daß solche Produktionsentscheidungen, die zunächst zur Wahl der jeweiligen Aktivitätsbranche und daran anschließender Arbeitsorganisations- und Vermarktungsstrategien führen, einer Vielzahl von Restriktionen unterliegen, die z.T. in besonderen Merkmalen der Informationsbeschaffungsverfahren begründet sind, z.T. auch in objektiven Schwierigkeiten, die notwendigen sachlichen Hinweise und Zugangsmöglichkeiten zu externen Stützungsmaßnahmen zu erlangen.

Jenseits dieser Restriktionen jedoch bedingt die bloße Ressourcenknappheit selbst bereits eine maßgebliche Beschränkung auf Aktivitäten, die diesen wenigen vorhandenen Ressourcen angemessen erscheinen. Das bezieht sich zunächst vor allem darauf, daß die Entscheidung sich an Bekanntem orientiert, da hier die Risiken kalkulierbarer erscheinen, dann aber vor allem auch, daß die daraus folgenden Investitionsentscheidungen bezüglich der Produktionsvoraussetzungen stets auf Kompromisse hinauslaufen zwischen dem, was eigentlich produktionsoptimal wäre und dem, was tatsächlich wie auch immer finanzierbar ist. Die gegebene Ressourcenknappheit mündet von vorneherein in eine nahezu durchgehende Unterkapitalisierung der Produktivgenossenschaften.

Das einzige Mittel, diese Unterkapitalisierung zu überwinden, ist der Zugriff auf externe Ressourcen und dieser Zugang ist im wesentlichen nur dadurch ermöglicht, daß eine Verwaltung der Knappheit in Form der Arbeiterkooperative erfolgt, die die skizzierte Bescheidenheitslogik von innen nach außen wendet. Nachhaltig wird nämlich der Produktivgenossenschaft beim Zugang zu diesen externen Ressourcen von den jeweiligen Institutionen - seien es nun Kredit- oder Subventionsleistungen erbringende Institutionen - in Erinnerung gebracht, daß die Chance, die der kooperative Zusammenschluß bedeutet, um die eigene Arbeitskraft nochmal konkurrenzfähig auf den Markt zu bringen, vor allem auch eine Inpflichtnahme bedeutet, sich dieser Arbeitskraft gegenüber wie ein Unternehmer zu verhalten: auf maximale Nutzung bedacht zu sein und die oben erwähnten familialen Solidaritätsnetze zu diesem Zwecke einzusetzen.

Hier wird deutlich, daß die Form der Arbeiterkooperative auch dann strukturell als ein Extraktionsmechanismus funktioniert, wenn sie nicht für externe Zwecke nutzbar gemacht wird: die formale Konstitution ist die Voraussetzung dafür, daß Kredite und Subventionen zugänglich werden, insbesondere die von den Kreditlaufzeiten und der Zinshöhe her erschwinglicheren, die von öffentlichen Institutionen vergeben werden. Inhaltliche Voraussetzungen sind aber auch die manchmal sehr weitreichenden, vorangehenden Eigenleistungen der Arbeiter, die sich zu dieser Produktivgenossenschaft zusammenschlossen haben und die in entsprechenden Produktionsanlagen, Maschinen, etc. umgesetzt worden sind. Eine solche, zumindest partielle Eigenkapitalisierung ist aber in der Regel nur möglich, wenn die erwähnten familialen Solidaritätsnetzwerke mobilisiert worden sind und zwar in einer Weise, die dann (Vor-)Leistungen erbringt, die weit über das hinausgehen, was der einzelne Arbeiter für sich alleine bereitstellen könnte.

Die Bedeutung dieser (Vor-)Leistungen kann überhaupt nicht überschätzt werden, denn sie finden nicht nur vor und während der Konstitutionsprozesse der Kooperativen statt, sondern auch sehr oft fortlaufend während der vollen Aufnahme der Kooperativenfunktionen. Am deutlichsten wird das am Umfang, in dem unbezahlte Arbeit von den Genossenschaftsmitgliedern, ihren Verwandten und z.T. auch Freunden eingebracht wird. Gar

nicht so selten wird sie in indirekter Weise von staatlicher Seite subventioniert, indem die Arbeitslosenunterstützung einen Teil der Reproduktionskosten dieser so eingesetzten Arbeitskraft abdeckt. Diese Zahlungen würden aber ohnehin geleistet und insofern ist ihr Einsatz zur Teilabdeckung der Reproduktionskosten von unbezahlter Arbeit tatsächlich eine systematische Weise der Extraktion von zusätzlichen Ressourcen aus dem Kreis der Kooperativenmitglieder und ihrem sozialen Umfeld.

Es ist darüberhinaus eine direkte Honorierung des Umfangs festzustellen, in dem diese Extraktion gelingt und die Selbstinpflichtnahme vollzogen wird, denn es ist ohne Schwierigkeit eine Korrelation zwischen Höhe und Zugänglichkeit von Krediten einerseits und den erbrachten Eigenleistungen der Kooperativenmitglieder andererseits zu erkennen - bei Subventionen gilt das noch in verstärktem Ausmaß. So fungieren auch Kredit- und Subventionsvergabekriterien und -praktiken ebenso als Extraktionsmechanismen für Zusatzleistungen, die nur derjenige erbringen kann, der über entsprechende familiäre und verwandtschaftliche Solidaritätsnetzwerke verfügt, die dementsprechend funktionalisierbar sind. Die dadurch u.a. auch in Gang gesetzten Verschuldungskonstellationen - die mitunter auch in regelrechte Überschuldungssituationen einmünden - tragen ihr Teil dazu bei, diesen Prozeß in Gang zu halten.

Die fortlaufende Mobilisierbarkeit der verwandtschaftlich-familialen Solidaritätsbeiträge wird zur Überlebensfrage in einem Wettlauf mit den Zeitgrenzen, die gesetzt sind durch Produktions-, Zahlungs-, Rückzahlungs- und Zinstermine. Es kann daher nicht weiter erstaunen, wenn - wie gelegentlich erfahren - die Einschätzung sowohl der Verschuldungslage und der daran geknüpften zeitlichen Bedingungen seitens der Genossenschaftsmitglieder geradezu "umkippt": sie wird manchmal zu einer Phantasiebeziehung, die kaum adäquat zu beurteilen ist, da die involvierten Summen Größenverhältnisse erreicht haben, die in keinem Verhältnis mehr zu den gewohnten Umständen stehen und sich einer ernsthaften Auseinandersetzung geradezu qualitativ entziehen. Als Motto einer solchen Phantasiebeziehung könnte gelten: die werden uns schon nicht bankrott gehen lassen, nachdem sie uns so viel Geld gegeben haben, dafür werden sie schon sorgen.

Was für die offiziellen Kredit- und Subventionsanstalten gilt, kann ebenso auch für private, gewinnorientierte Kreditgeber - Banken, Sparkassen, etc. - gesagt werden. Allerdings mit einem nicht so unbedeutenden Unterschied, denn bei deren Kreditierungsverfahren ist die intervenierende Inanspruchnahme von familial- verwandtschaftlichen Solidaritätsleistungen gelegentlich noch weitreichender und erfaßt häufig auch die unmittelbaren Reproduktions- und Lebensumstände: die Aufnahme von persönlichen Krediten, die Verpfändung von Häusern, die Übernahme von persönlichen Bürgschaftsleistungen, usw. greifen in der Regel noch weiter in diese Netze hinein und werden dementsprechend noch unmittelbarer als äußerstes Opfer erfahren.

In dieser Weise wird die angesprochene Bescheidenheit, institutionell von außen erwartet und auch durchgesetzt, entsprechend innerhalb der Produktivgenossenschaften selbst aufgenommen. Die notwendigen, wiederholten, unbezahlten Arbeitsstunden, regelrechter Lohnverzicht, überhaupt die gesamte Mechanik der grundsätzlichen Entscheidungen, ob Investitions- oder Lohnerhöhungen bei einigermaßen befriedigender Ertragslage (und erst recht in kritischen Situationen!) vorgenommen werden sollen, laufen alle auf eine Selbsterziehung zur Bescheidenheit hinaus, die die Voraussetzung zur unternehmerischen Markt- und Konkurrenzfähigkeit des genossenschaftlichen Betriebes geworden ist.

Daß dies nicht in Vergessenheit gerät, dafür sorgt die Erfahrung, die wir den "Kampf um den Markt" genannt haben und der sich - zumindest in den Anfangsphasen - allzu oft als ein Kampf mit ungleichen Waffen darstellt. Kapitalisierungsmängel, häufige Qualifikationsdefizite und produktionsbedingte Schwächen beeinträchtigen die Konkurrenzfähigkeit vieler Produktivgenossenschaften ohnehin. Als ein weiterer gravierender Faktor er-

weist sich aber, daß diese Bedingungen die Kooperativen geradezu auf marginale Branchen verweisen, in denen sie recht häufig nur dann eine Chance zur Durchsetzung bzw. zum Überleben haben, wenn sie von vornherein die oben genannte Bescheidenheit wiederum nach außen wenden: indem sie Abstriche an den geforderten Preisen machen, ihre Leistungen unter den marktüblichen Tarifen anbieten, Dumpingpreise in Kauf nehmen, sich Großabnehmern gegenüber zu monopolistischen Exklusivverträgen verpflichten, bei Klein- und Kleinstkunden Zahlungsverzüge oder -ausfälle in Kauf nehmen müssen, etc. - kurzum, indem sie laufend bereit sind, Abstriche an den eigenen Erfordernissen vorzunehmen, sich auf eigene Kosten anzupassen, letztlich: Bescheidenheit zu üben.

Solche Sachverhalte werden in den von uns untersuchten andalusischen Produktivgenossenschaften häufig auch nicht dadurch aufgewogen, daß ein breites, sachliches und offen zugängliches Informations- und Erkundungssystem verfügbar ist bzw. in Anspruch genommen wird. Wohl sind vielfältige Möglichkeiten dieser Art vorhanden: Branchenspezifische Programme, Viabilitätsstudien, Marktstudien, rechtliche und betriebliche Beratungsleistungen, usw. Alles das liegt vor und wird immer wieder einmal genutzt, aber - und das haben unsere Forschungen bezüglich der von Initiatoren angewendeten Verfahren sehr deutlich gemacht - eher entsprechend einem Schreebalsystem der Informations- und Leistungsakkumulation, das getragen wird von der persönlichen und freundschaftlichen Beziehung.

Diese partikularistische Grundlage ist nicht notwendigerweise weniger zuverlässig als ein anderes, vielleicht sachlicheres oder öffentlicheres Verfahren, aber - und darauf kommt es hier an - seine Kriterien folgen derselben personalisierten Logik, die auch die oben geschilderten familial-verwandtschaftlichen Solidaritätsnetzwerke trägt. Diese Logik macht u.U. Markterfolg, Konkurrenzbewährung - und z.T. auch die Voraussetzungen dafür - abhängig von der Leistungsfähigkeit und der Qualität des instrumentalisierten persönlichen Verhältnisses. Damit wird - implizit - ein Element zusätzlich eingeführt bzw. bereits vorhandene Tendenzen verstärkt, die in dieselbe Richtung weisen: die Inpflichtnahme der ganzen Person (also auch deren ganz persönlicher Freundschaftsbande) und die Erhebung von Qualitäten, die nur an diese gebunden sind, zu einem Selektionskriterium für Erfolg bzw. Nichterfolg. Von der Struktur her ist das ganz ähnlich zu beurteilen wie die Ressourcenmobilisierung über familiäre Beziehungen. Das Resultat ist letztlich ebenfalls ähnlich: personengebundene und damit auch zufällige Faktoren können maßgeblich als Selektionsmoment wirksam werden und damit auch eine eher ökonomische Kriterienbildung mindestens vorübergehend außer Kraft setzen.

Solche Elemente müssen sich zwangsläufig in der genossenschaftsinternen Verwaltung der Knappheit niederschlagen. Das erfolgt in der Regel in Form einer besonders hohen Bewertung dessen, was in dieser Forschung als "soziale Bedürfnisse" gekennzeichnet worden ist. Wir haben versucht, die Erwartungsstruktur der Mitglieder hinsichtlich der Genossenschaft im Vergleich zu einem privat geführten Unternehmen zu erschließen und dabei die eindeutige Bevorzugung der Kooperative festgestellt, wobei besonders solche Aspekte wie die Gegenseitigkeit, die Zusammenarbeit mit Freunden und die Möglichkeit, eigene berufliche Kompetenzen einzusetzen und ihnen Geltung zu verschaffen, im Vordergrund stehen.

Ein allzu großer Enthusiasmus hinsichtlich der besonderen Verankerung eines "kooperativistischen Geistes", der hier möglicherweise von Selbsthilfetheoretikern bei diesen andalusischen Produktivgenossenschaften vermutet werden könnte, muß aber gedämpft werden, denn er wäre unrealistisch. Zum einen muß berücksichtigt werden, welche Erfahrung viele dieser Genossenschaftsmitglieder mit privaten Unternehmen haben: oft liegt eine solche überhaupt nicht vor, weil die Arbeiter entweder auf eigene Faust ein Auskommen gesucht haben, Gelegenheitsarbeiten nachgegangen, überhaupt Berufsanfänger sind,

oder in Unternehmen gearbeitet haben, die Konkurs anmelden mußten - somit alles andere vorliegt, als eine tatsächlich adäquate Vergleichsmöglichkeit. Zum anderen zeigt sich bei dieser Einschätzung eine Fortführung und eine praktische Umsetzung der personengebundenen Mechanismen, die bereits bei der Konstitution und der Ressourcenmobilisierung der Produktivgenossenschaften wirksam geworden sind: die selbstvollzogenen Solidaritätsgebote, das Aufeinander-angewiesen-sein, das auch institutionell als selektives Verpflichtungsdispositiv bei der Gewährung exogener Hilfen durchgesetzt wird, findet seinen Reflex in der Hochschätzung der Einstellungen und Handlungsorientierungen, die diese Momente auch innergenossenschaftlich fortzuführen gestatten.

Konsistent damit ist auch, daß die Vergleiche zwischen den Erwartungen an die Genossenschaft und der wahrgenommenen Erfüllung dieser Erwartungen recht positiv ausfallen, denn nur durch Realisierung der Kontakt- und Kooperationsbedürfnisse ist die Verwaltung der Knappheit auch tatsächlich erträglich zu gestalten und die Einhaltung der fortlaufend erforderlichen Bescheidung zu verarbeiten. Dem entspricht auch die Erkenntnis der Kooperativisten, daß in einem privaten Unternehmen die Lohnfrage, insbesondere die Lohnsicherheit, besser gewährleistet sein würde als in der Genossenschaft. Das kann kaum erstaunen angesichts der Regelmäßigkeit, mit der Lohnverzicht bzw. unbezahlte Arbeit geleistet werden muß und eine Durchsetzung von Lohnforderungen gegen sich selbst bzw. gegen die Funktionsvoraussetzungen der Kooperative, der Aufstand gegen das grundsätzliche Bescheidenheitsgebot, sich offenkundig als eine kontraproduktive Strategie entpuppt.

15.3. Partizipation und die Durchsetzung des Bescheidenheitsimperativs

Allerdings muß dieses Bescheidenheitsgebot innerhalb der Produktivgenossenschaften auch durchgesetzt und produktiv nach außen gewendet werden. Formal findet das öfters so statt, daß in einem gewissen Ausmaß organisatorische Ausdifferenzierungen vorgenommen werden, wobei sich ein Typus der binnenorientierten Differenzierung (Gliederung in Verwaltung und Produktion) und einer der außen- oder marktorientierten Differenzierung (Ausgliederung einer eigenen Verkaufsabteilung) herausgeschält hat. Charakteristisch bleibt aber auch hier die enge Verknüpfung mit personalistischen Momenten, denn sehr oft sind auch eingesetzte Geschäftsführer Kooperativenmitglieder und nur selten handelt es sich dabei um angestellte Personen. Auch die Praxis der Außenverhältnisse zum Markt und zu den verschiedenen Absatzmöglichkeiten verläuft in vielen Fällen, wenn nicht unmittelbar über persönliche Kontakte und direkte Beziehungen zu den Abnehmern, so doch über ständige persönliche Bemühungen um die Kunden und den Versuch, diese nicht nur als abstrakte Kunden, sondern als bekannte Personen in das Verteilernetz der Produkte bzw. Leistungen der jeweiligen Genossenschaft einzubinden.

Es entspricht diesen Gegebenheiten, wenn sich eine gewisse Tendenz ausmachen läßt, derzufolge eher unternehmensgerichtete Prioritäten vorwiegend in Branchen gesetzt werden, die von vorneherein die externen, kompetitiven Momente betonen. Kooperativen mit Industrieproduktion, Textilkoooperativen und solche mit ähnlichen Wettbewerbsbedingungen stellen eher die solidarisch kollektiven Züge interner Beziehungen zur Disposition und greifen zu entsprechend hierarchisch-formalen Mitteln der Durchsetzung des Bescheidenheitspostulats. Bemerkenswert ist dabei vor allem, daß diese Durchsetzung nicht nur fortlaufend geschieht - das passiert überall, bloß auf komplizierteren Wegen -, sondern sich auch quasi "ohne schlechtes Gewissen" vollzieht, weil das Gefälle innerhalb der Kooperative ein größeres Ausmaß annimmt.

Im übrigen sind Aufgaben, die von der inhaltlichen Seite her besonders geeignet sind,

den übrigen Mitgliedern der Kooperative jenseits der immer wieder anfallenden Verzichtleistungen differenzierte Opfer aufzuerlegen, recht unbeliebt. Gerade die Einteilung der Arbeit z.B., also das Wie und implizit das Ausmaß, in dem die jeweilige Arbeitskraft u.U. bis an die Reproduktionsgrenzen gefordert werden soll (ein typisches Unternehmerprivileg), gilt als besonders unbeliebt und wird dementsprechend in weniger als der Hälfte der untersuchten Genossenschaften in formal-hierarchischer Weise abgewickelt, typischerweise gerade oft in Textilkooperativen, aber auch in Kooperativen mit industrieller Produktion. Die meisten Genossenschaften versuchen, wenigstens diese sachliche Dimension über kollektive Entscheidungen, d.h. formaldemokratisch zu regeln, um die Durchsetzungskomponente abzumildern und transparenter zu machen. Denn gerade hier sind in einer besonders empfindlichen Weise Situationen gegeben, die sich dem Verdacht der ganz banalen individuellen Vorteilssuche und persönlichen Interessendurchsetzung zu Lasten des dominanten "Wir-Gefühls" auszusetzen geeignet sind.

Im übrigen konnte jenseits des erwähnten, weitgehend homogenen soziokulturellen Horizonts, aus dem sich die Kooperativen speisen, doch ein z.T. eklatantes Kompetenzgefälle innerhalb der Genossenschaften selbst ausgemacht werden. Die bildungsmäßige Inhomogenität, der Zusammenschluß von besser qualifizierten und kaum qualifizierten Personen, von Absolventen höherer Bildungsgänge und eben noch Alphabetisierten sorgt schon alleine für die Herausbildung eines Gefälles, das sich häufig bezogen auf die jeweilige Aktivität durch Wissensvorsprünge mancher Kooperativenmitglieder noch verschärft.

So hat sich denn in vielen Genossenschaften ein durchaus überlebensfunktionales duales Machtsystem etabliert, in dem die außerordentlichen Angelegenheiten von besonderer Tragweite und evtl. voraussehbarer Konfliktrichtigkeit zwar kollektiven Meinungs- und Entscheidungsbildungsprozessen in Vollversammlungen unterworfen bleiben, aber die Alltagspraxis der Durchsetzung des Bescheidenheitsimperativs in die Zuständigkeit des Genossenschaftsvorstands und der Geschäftsführung fällt. Typischerweise sind solche Verfahren am seltensten in den Landkooperativen, aber auch bei den Maurerkooperativen, wo die monopolistisch genutzten Wissensvorsprünge Weniger als am schwächsten ausgeprägt gelten und wo jeder der dort Arbeitenden in irgendeiner Weise für sich in Anspruch nimmt, über die Aktivität und deren Merkmale so viel zu wissen, daß nicht bloß eine Vetokompetenz, sondern eine inhaltliche Mitwirkung gerechtfertigt erscheint.

In vielen anderen Fällen ist eine klare Hierarchisierung erkennbar, die sich teilweise regelrecht verselbständigt hat und den freien Zugang zu den Führungspositionen der Kooperative den meisten Mitgliedern nachhaltig verwehrt. Ob das einfach auf ein wenig ausgeprägtes bzw. nur diffus vorhandenes Bewußtsein um die Partizipationsdimensionen genossenschaftlichen Zusammenwirkens zurückgeführt werden kann, erscheint angesichts der oben formulierten Überlegungen zweifelhaft. Hierarchisierung und Kompetenzgefälle, Personalisierung der Machtmittel und Wissensmonopole spielen hier sicher eine wichtige Rolle, aber sie ergänzen sich eben auch vorzüglich mit dem impliziten Widerspruch der Struktur und Intention der Produktivgenossenschaft: die Durchsetzung des Bescheidenheitsimperativs ist dort einfacher, wo unter dem Etikett der Sachkompetenz die Einforderung zusätzlicher kollektiver und nur über Solidarität zu leistender Opfer erfolgen kann, die allerdings nur von der einzelnen Person und den ihr ausschließlich verfügbaren Ressourcenmobilisierungskanälen zu erbringen sind.

Diese Personalisierung schlägt auch auf die Konfliktlinien innerhalb der Genossenschaften durch, indem eben die ganze Person (und nicht nur die eine Seite ihrer eingebrachten Arbeitskraft) im Blickpunkt steht, ja der persönliche Charakter der Beziehungen Voraussetzung für die Einforderung von Solidaritäts- und Opferbereitschaft ist, dadurch aber meist keine Segmentierung von Konfliktgründen stattfinden kann. Vielmehr werden

diese in der Person gesucht und unter Einbeziehung der ganzen Person auch abgewickelt. So werden denn auch kooperative Konflikte personalisiert ausgetragen und zwar mit Hilfe von Mechanismen, die auf einer mehr oder minder formalisierten Weise der selektiven Interaktionsverweigerung beruhen - sei es, daß sozial abgesondert wird, sei es, daß man nicht mehr miteinander spricht, sei es glattweg durch entsprechendes Abstimmungsverhalten bei Versammlungen.

Die häufigste, bloß oberflächlich "ökonomische" Konfliktquelle ist in logischer Konsequenz die Lohnfrage, die aber - das ist im Zuge der Forschung recht deutlich geworden - häufig nur Stellvertreterfunktion für manche andere tieferliegende Konfliktgründe ausübt. Anders ausgedrückt: sie ist die sichtbare Spitze eines Eisbergs, dessen Basis die fundamentale Widersprüchlichkeit in der inhaltlichen Zielsetzung der Produktivgenossenschaften unter den restriktiven ökonomischen Bedingungen in Andalusien ist. Diese Widersprüchlichkeit führt dazu, daß die Kooperativenmitglieder den Bescheidenheitsimperativ gegen sich selbst durchsetzen bzw. diese Durchsetzungskompetenz an jene delegieren müssen, die sachlich kompetent sind bzw. sich qua personaler Projektion dazu berufen fühlen.

Nur dann, wenn dieser Mechanismus einigermaßen kontinuierlich gesichert werden kann, sind die Produktivgenossenschaften im ländlichen Andalusien einigermaßen in der Lage, einen dauerhaften Beitrag zur Linderung der Arbeitslosigkeitssituation lokal und im regionalen Verbund zu leisten, der allerdings auf einer z.T. beträchtlichen Opferbereitschaft der Mitglieder und ihres sozialen Umfeldes gründet und in vielen Fällen nur mangelhaft institutionell gestützt bzw. in einer Form gestützt wird, die auf eine zusätzliche Ressourcenextraktion aus sozial und ökonomisch ohnehin schwächeren Sektoren der andalusischen Gesellschaft hinausläuft. Wie weit solche Effekte strukturspezifisch oder tatsächlich allgemein konstatierbar sind, in welcher Weise sie sich gesamtregional niederschlagen und ob sie sich bei veränderter sozioökonomischer Situation nachhaltig verändern können, das müßte durch eine Weiterführung des Forschungsansatzes in veränderter und vergleichender Weise feststellbar sein. Um die Auswirkungen einer Kooperativismusbewegung auf die Arbeitssituation insgesamt und insbesondere unter dem Aspekt einer weiteren Mobilisierung beurteilen zu können, bedürften die vorliegenden Ergebnisse einer Erweiterung um die Sichtweisen der noch nicht in Genossenschaften organisierten Bevölkerung. Ebenso müßte bei zukünftigen Studien zu sozioökonomischen Transformationsprozessen grundlagenorientierte Forschung über den Stellenwert von Momenten der kulturellen Identität zum Thema gemacht werden.

V. ANHANG

Anmerkungen

- 1) Vgl. die genaue Darlegung der politischen Beweggründe dieser Agrarkolonialisierung, der damit verbundenen spezifischen Verteilung ökonomischer Aktivitäten und der städtischen Einflüsse auf die Bodenbesitzstrukturen, in: Mignon 1982: 180 ff.
- 2) Siehe hierzu die klassische Studie von Caro Baroja (1976) und als neuere Bearbeitung des gesamten Fragenkomplexes Domínguez Ortiz/Bernard (1985); bei beiden Studien werden soziokulturelle Implikationen der Entwicklung und schließlich Auflösung dieser Konflikte eingehend geschildert.
- 3) 73,4 % der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung waren 1787 in der Landwirtschaft beschäftigt. Davon waren wiederum mehr als 70 % als Lohnarbeiter tätig (Delgado Cabeza 1981: 26).
- 4) E. Sevilla (1979: 68) bestreitet entschieden, daß jemals irgendein Zweifel an der Unfähigkeit der kleinen Landbesitzer und der landlosen Lohnarbeiter bestanden hätte, sich bei diesen Transaktionen in einen erfolgversprechenden Wettbewerb mit der entstehenden Agrarbourgeoisie einzulassen.
- 5) Der kommunal kontrollierte Boden zerfiel in zwei verschiedene Kategorien: "tierra de propios": Gemeindeland, das dem Gemeinderat gehörte, und "tierras comunales": Gemeindeland, das der Gesamtheit der Dorfbewohner gehörte. Hier ist die "tierra de propios" gemeint, die nach den z.T. jahrzehntelangen Rechtsstreitigkeiten um die Übergriffe der aristokratischen Bodenbesitzer gegenüber den Gemeinden zu Privateigentum der ersteren deklariert worden war (Bernal 1979: 67).
- 6) Diese Einschätzung, die von zahlreichen neueren Autoren (z.B. Bernal 1979, Delgado Cabeza 1981, Sevilla Guzmán 1979, Giner/Sevilla Guzmán 1977, u.a.) vorgebracht und hier unterstützt wird, ist wichtig, weil sie eine Kritik an der Auffassung impliziert, hier hätten noch "archaische" Verhältnisse vorgeherrscht, die dementsprechende Sozialbewegungen hervorgebracht hätten, wie z.B. Hobsbawm (1962) meint.
- 7) In dieser Zeit etablierte sich besonders in Andalusien das politisch immobile und opportunistische System, das von J. Costa als "Caciquismo", als "Kazikentum", kritisiert worden ist. Seine Resultate - Klientelismus, Privilegien, Ämterkauf, Nepotismus und rücksichtslose Durchsetzung von Gewinnchancen der Besergestellten - führten zu einer gründlichen Perversion der konstitutionell verbrieften bürgerlichen Freiheitsrechte und massiver Korruption des politischen Lebens (Costa 1978).
- 8) Der Zensus von 1860 weist z.B. für Morón de la Frontera 60,0 %, für Carmona 59,3 % und für Estepa 53,8 % an landlosen Lohnarbeitern unter der ökonomisch aktiven Bevölkerung aus.
- 9) Bis zur II. Republik war das wichtigste Mittel der "reparto" oder "alojamiento", die Verteilung der arbeitslosen "jornalero"-Bevölkerung auf die verschiedenen Güter der jeweiligen Gemarkung ("comarca") entsprechend deren Größe bzw. versteuertem Ertrag, oft gegen den härtesten Widerstand der jeweiligen Landbesitzer, da damit erzwungene Beschäftigung und Lohnzahlung verbunden waren (Bernal 1979: 415 ff; 1974: 156 ff).
- 10) Mignon (1982: 222) betont dabei die Rolle der städtisch-orientierten Familien des Sekundäradels, in Verbindung mit z.T. ausländischen Handelsinteressen: "Die 'Bergbau'- und 'Kolonial'-Mentalität verschwindet nicht".
- 11) Dazu gehörten sowohl Banditentum als regelrechte Lebensform, als auch direkte Aktionen, wie das Verbrennen von Ernten auf den Feldern, etc. als Äußerungen des Widerstands gegen die soziopolitischen Transformationen (Bernaldo de Quirós/Ardilla 1973; Hobsbawm 1962).
- 12) 1868 brach in Cadix der radikal-bürgerliche Aufstand gegen die Herrschaft von Isabel II. aus, der in der Ausrufung der republikanischen Junta von Sevilla gipfelte. Im Winter 1868 wurde dieser Aufstand, der auf dem Land zu Landbesetzungen und Bodenverteilungen, einer regelrechten sozialen Revolution, geführt hatte, militärisch niedergeworfen und mit wahllosen Hinrichtungen die Herrschaft der regionalen Kaziken wieder durchgesetzt.
- 13) Vgl. Perez Yruela/Sevilla-Guzmán 1980: 213 ff. Eine solche Nutzung wirkt sich freilich gemäß der Marktlogik durchaus zum Nachteil der landlosen Lohnarbeiter aus, wenn ein Überangebot an Arbeitskraft vorliegt und ein staatlicher Gewaltapparat revindikative Bewegungen unterdrückt. Diesen Aspekt hat auch für die Verhältnisse im Franco-Spanien Martínez-Alier (1971: 39 ff, 55 ff) sehr deutlich herausgearbeitet.
- 14) Vgl. Thomas 1986: 292 f. Die Literatur zu den Kollektivierungen und selbstverwalteten Ökonomien auf lokaler/regionaler Ebene ist inzwischen zu umfangreich, als daß sie hier angeführt werden könnte.

- 15) Genaue Zahlen sind nicht mehr zu ermitteln, beispielhaft sind aber einige gesicherte Zahlenangaben für einzelne Orte: In Granada sind 1936-1939 ca. 4.000 Personen erschossen worden, in der gesamten Provinz ungefähr 8.000 Personen (Thomas 1986: 255). Andere Quellen nennen für Granada 26.000, für Córdoba 32.000 und für Sevilla 47.000 Hinrichtungen durch die Nationalisten (ebenda: 57, FN 26).
- 16) Vgl. dazu im Bereich der deutschen Diskussion vor allem die Sammelbände von Senghaas (1973, 1974, 1979).
- 17) So J.L. Sampedro Alvarez (1978: 23), der diese Form als "innere Dependenz" bezeichnet und sie als letzte von insgesamt vier Formen der externen und internen Dependenz anführt.
- 18) Eine solche Sicht ist freilich nicht nur ziemlich schematisch, sondern unterschlägt auch einen gerade unter aktuellen spanischen Bedingungen ebenso möglichen fiskalischen interregionalen Transfer von Ressourcen auch in solche "abhängige" Regionen, oder das Steuerungsmittel von positiv-diskriminierenden Subsidien, die innerhalb nationaler Grenzen möglich ist. Selwyn (1979: 42) schließt daraus, daß eine generelle Antwort auf die Frage nach den strukturellen Unterschieden zwischen nationaler und regionaler Dependenz nicht möglich ist.
- 19) Insbesondere die dependenz-theoretischen "Klassiker" Galtung (1973) und auch Furtado (1973) argumentieren in einer recht ähnlichen Weise.
- 20) Siehe zu verfassungsmäßigen Regelungen der territorialen Organisation Spaniens den Titel 8, Kap. 3 der spanischen Verfassung von 1978 und vgl. zu den Diskussionen dieser neueren Autonomie-Aspekte und deren Implikationen: Saenz de Buruaga 1983, Musto 1983, Hildebrand 1985, Porras Nadales 1985, Gonzalez Encinar 1985, sowie die nachfolgenden Kapitel dieses Berichts.
- 21) Der Index beinhaltet die folgenden Indikatoren: - Bruttosozialprodukt; - Pro-Kopf-Energiekonsum; - Gesamtheit der Industrieproduktion als Prozentsatz der BSP; - Durchschnittslohn eines Industriearbeiters; - Gesamtheit der Staatseinkünfte; - Gesamtheit der Staatsausgaben als Prozentsatz des BSP; - Gesamtheit der Exporte als Prozentsatz des BSP; - Exportpartner-Konzentrations-Index; - Warenexport-Konzentrations-Index. Spanien wird in der Kategorie der Semiperipherie eingeordnet gemeinsam mit Ländern wie Portugal, Griechenland, Jugoslawien, Israel, Brasilien und Mexiko, um nur einige zu nennen (Yang/Stone 1985: 103 und 106).
- 22) Die spanische Verfassung von 1978 betont, daß das Recht an Privateigentum und das Erbrecht durch ihre soziale Funktion eingeschränkt werden (Constitución Española, BOE 1982, Artikel 33.2)
- 23) Vgl. das Vorwort zur andalusischen Agrarreform (Ley 8/1984, 3. Julio).
- 24) Die Kosten für das manuelle Pflücken der Baumwolle betragen 70,2 % aller Kosten (Grupo ERA 1980: 244).
- 25) Die Urbarmachung der 1509 km² wurde in den 20er Jahren unternommen und ist heute fast abgeschlossen. Die "Marismas" sind unter ca. 800 Pachtbauern, wovon jeder eine 12 ha große Parzelle bekam, aufgeteilt worden.
- 26) Der Aufbau von Industriepolen, der das französische Modell von Perroux auf Spanien übertrug, war das wichtigste Instrument der Regionalpolitik des Franquismus und drückte die neue Phase der Wirtschaftspolitik der Diktatur aus, die immer mehr Gewicht auf "Wachstum und Entwicklung" legte (Fusi 1985: 146). Schon im ersten "Plan de desarrollo económico y social" von 1964 (zwei weitere folgten 1969 und 1973) wurden "Förderungspole" in Gebieten vorgesehen, die kaum noch industrialisiert waren, darunter fiel in Andalusien Huelva. Zusätzlich wurden "Entwicklungspole" in Gebieten eingerichtet, wo der Industrialisierungsprozeß beschleunigt werden sollte, wie z.B. in Andalusien Sevilla. Die weiteren andalusischen Pole von Granada und Córdoba wurden 1970 bzw. 1971 aufgebaut. Der älteste Pol Andalusiens ist der von Jaén, der 1953 angefangen, 1969 abgeschlossen wurde (Cotorruelo 1967: 852; Chicote 1967: 867).

27) Wertschöpfung der Regionen Spaniens, 1979

	Wertschöpfung pro Arbeitsplatz (I)	Beschäftigungsrate
Andalucía	88	89
Aragón	101	105
Asturias	93	106
Baleares	109	116
Canarias	96	92
Cantabria	89	114
Castilla-León	86	102
Castilla-La Mancha	84	93
Cataluña	118	107
Extremadura	73	84
Galicia	66	119
Madrid	132	113
Murcia	92	92
Navarra	101	107
País Valenciano	100	102
País Vasco	110	103
Rioja	98	112

(I) Basisindex 100 = spanischer Durchschnitt

Quelle: Banco de Bilbao: Renta nacional de España y su distribución
provincial, 1979, Bilbao 1982
aus: Claves 1983: 92

28) Produktionsverteilung unter den Provinzen Andalusiens, 1979

	% der Beschäftigten (1)	% der Wertschöpfung pro Arbeitsplatz (2)
Almería	7,4	6,4
Granada	11,4	10,0
Jaén	9,8	8,3
Málaga	16,0	16,4
Cádiz	14,3	15,6
Córdoba	11,8	10,4
Huelva	6,9	8,0
Sevilla	22,2	24,9
Total Andalusien	100,0	100,0

(1) Quelle: INE, Encuesta de población activa, 1980
(2) Quelle: Banco de Bilbao, Renta nacional de España y su distribución
provincial, 1979, Bilbao 1982 aus: Claves 1983: 142

- 29) Nach der Einteilung des INE gelten als urban alle Gebiete mit 10.000 oder mehr Einwohnern, als rural diejenigen unter 2.000 Einwohner. Eine "zona intermedia" schließt die dazwischen liegenden Gebiete mit ein. Dieser Unterscheidung zufolge betragen die Gebiete Andalusiens bis 10.000 Einwohner insgesamt 2.427.275 Einwohner, während 4.013.875 Personen in urbanen Gebieten wohnen. Man sieht, wie eine computergerechte, aber willkürliche Aufteilung die Eigenschaften einer Region völlig umkehren kann (vgl. INE: Estadística de la población 1981: 8- 12).
- 30) Der Primärsektor umfaßt Landwirtschaft, Viehzucht, Forstwirtschaft und Fischfang.
- 31) Über die Arbeitslosenzahl werden in Spanien regelmäßig verschiedene Auszählungen geführt: die EPA (Encuesta de Población Activa) gibt aufgrund von mit Abstand von 3 Monaten durchgeführten Stichproben Angaben über die geschätzte Arbeitslosigkeit, das INEM (Instituto Nacional de Empleo) erfaßt diejenigen, die sich als arbeitslos melden, also die registrierte Arbeitslosigkeit.
- 32) Als aktiv bezeichnete das INE die arbeitsfähige und -willige Bevölkerung von 16 oder mehr Jahren, die z.Z. der Stichprobe entweder eine kontinuierliche Beschäftigung ausübte oder in den vorhergegangenen drei Monaten wenigstens ein Drittel des normalen Arbeitstages gearbeitet hatte (vgl. INE: Encuesta de Población Activa, Julio, Agosto y Septiembre 1984: 11-12).
- 33) Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die geschätzte Arbeitslosigkeit Andalusiens 1984:

Arbeitslose Andalusiens nach Wirtschaftssektoren, Juli, August, September 1984 (in Tausend)

Primärsektor	145,2
Baugewerbe	97,2
Industrie	45,1
Dienstleistungen	93,0
nicht klassifizierbar	168,5
<hr/>	
Total	549,0

Quelle: INE: Encuesta de Población Activa, principales resultados, Julio, Agosto y Septiembre 1984, S. 28

Auffallend ist bei diesen Angaben der Umfang der als "nicht klassifizierbar" bezeichneten Gruppe; da bei der Auszählung von EPA die Gruppe der "ohne vorherige Beschäftigung" fehlt, ist anzunehmen, daß sie weitgehend unter dieser Bezeichnung aufzufinden wäre.

- 34) Unverändert bleibt auch das negative Primat Andalusiens bezüglich der Arbeitslosigkeit innerhalb Spaniens: mit 29,67 % Arbeitslosen in der aktiven Bevölkerung liegt Andalusien weit über dem spanischen Durchschnitt von 20,54 % und behält die erste Stelle, gefolgt von Extremadura (mit 26,55 %) (INE: Encuesta de Población Activa Julio, Agosto, Septiembre 1984: 29).
- 35) Daraus ergab sich für ganz Spanien eine Differenz zu den erfaßten Arbeitslosen von 180.000 Personen.
- 36) Vgl. Meyers Handbuch über die Wirtschaft, Bibliographisches Institut, Mannheim 1966. Gablers Wirtschaftslexikon, hrsg. v. R. Sellien und H. Sellien, Bd. 1: 259, Wiesbaden 1979; Wirtschaftslexikon, hrsg. v. A. Woll, München, Wien 1987: 26; H. Besters, Arbeitslosigkeit, in: Staatslexikon, Recht, Wirtschaft, Gesellschaft, hrsg. v. Görres Gesellschaft, Bd. 1: 471-478, Freiburg 1957; R.A. Gordon, Employment and Unemployment, in: The International Encyclopedia of the Social Sciences, Bd. 5; 1968: 49-51.
- 37) Der Fall einer friktionellen Arbeitslosigkeit wird hier außer acht gelassen, weil er für Andalusien nicht so wichtig ist.
- 38) Calatrava (1982) bezeichnet diese Art Arbeitslosigkeit als "subempleo encubierto" also versteckte Unterbeschäftigung. Wir ziehen diesem mißdeutigen Begriff die Bezeichnung "versteckte Arbeitslosigkeit" vor.
- 39) Einen Fall für sich stellt die sog. "economía sumergida" (Schattenwirtschaft) dar. Der Begriff schließt in seiner weiten Fassung alle Formen der Produktion ein, die illegal sind, Nebenbeschäftigung und Schwarzarbeit eingeschlossen. In Bezug auf Andalusien kann man von einer "unsichtbaren" Wirtschaft sprechen, die, aus Heimarbeit und unangemeldeten Arbeitsstätten bestehend, einen großen Teil von Produktionsbran-

chen wie der Leder- und der Textilverarbeitung umfaßt. Natürlich können die Produktivität und die tatsächliche Verdienstmöglichkeiten in einer "untergetauchten" Wirtschaft nur geschätzt werden. Die Informationen, die wir aus diesen Quellen bezogen haben, weisen jedoch Ausbeutungsverhältnisse auf: an den Arbeitsstunden gemessen und angesichts des Fehlens jeglicher Sozialleistungen sind die Löhne z.B. bei der Lederverarbeitungsindustrie viel zu niedrig. Man kann sich fragen, ob es sich dabei um eine Form von versteckter Arbeit oder - im doppelten Sinn - versteckter Arbeitslosigkeit handelt.

- 40) Vgl. Kapitel 2.1 zur historischen Entwicklung.
- 41) Vgl. Kapitel 2.3. zu den strukturellen Problemen der andalusischen Ökonomie.
- 42) Der englische Begriff "professional" wurde möglichen deutschen Übersetzungen wie Professioneller oder Freiberufler wegen deren Unschärfe bzw. Mißverständlichkeit vorgezogen. Gemeint sind freie Berufe wie Arzt, Rechtsanwalt, Steuerberater, Unternehmensberater, etc. In einem engen Verhältnis dazu stehen Lehrer, Lokalpolitiker, Bankangestellte und Verwaltungsangestellte der Lokaladministration, die unter den lokalen Bedingungen eine annähernd vergleichbare Position erreichen können.
- 43) Der spanische Föderalismus offenbart nicht nur eine unterschiedliche territoriale Organisation politischer Gewalt, sondern geht noch weiter und schlägt eine neue Gesellschaft vor, die auf der Grundlage des Autonomiegedankens aufgebaut ist. Über den spanischen Föderalismus und die Doktrin seiner wichtigsten Ideologen, Pi y Margall und Almirall, vgl. Trias (1975: 50-74). Über die Ursprünge der föderalen Ideologie und der föderalen Republik in Spanien vgl. Trujillo (1967); Hennessy (1967).
- 44) Kanton: "Juristisch gesehen hat er keine besondere Bedeutung. Im Jahre 1873 bezeichnete er jedes Gebiet, das seine Unabhängigkeit gegenüber Madrid erklärt hatte" (Hennessy 1967: 269). Aus der Lektüre des Artikels 10 der Verfassung von Andalusien von 1883 läßt sich ableiten, daß der Kanton eine organisatorische Einheit zwischen Gemeinde und Region darstellt, die durch die Verbindung mehrerer Gemeinden gebildet wird.
- 45) Der verwendete Text ist derjenige, welcher vom "Consejo Superior de Investigaciones Científicas-Centro de Estudios Históricos Jerezanos", Jerez 1978, veröffentlicht wurde.
- 46) Im Jahre 1898 war der Verlust der letzten Kolonialgebiete das Ereignis, das zusammen mit einer langen Kette nationaler Fehlschläge, die Inkompetenz der aufeinanderfolgenden Regierungen während der monarchistischen Restauration aufdeckte.
- 47) Nach dem Lexikon von Espasa Calpe, Band 6, wurde das Wort "Ateneo" verwendet, "um wissenschaftliche und literarische Einrichtungen zu bezeichnen, die sich der Aufgabe widmen, das intellektuelle Niveau der Leute durch Diskussionen, Vorträge, Kurse und Lesungen zu heben".
- 48) Blas Infante und die Gruppe Intellektueller, die zu den Reihen der Bewegung des andalusischen Regionalismus gehörten, stellen im Jahre 1918 diesen Text vor und übernehmen ihn im Rahmen einer Versammlung, die sie in Ronda (Sevilla) abhalten.
- 49) Blas Infante (1885-1936), Andalusier aus Casares/Málaga. In Cantillana, einem Ort in der Nähe von Sevilla, übte er den Beruf eines Notars aus. Er war der intellektuelle und politische Führer der Bewegung des andalusischen Regionalismus in diesem Jahrhundert, heute sieht man in ihm den Vater des andalusischen Nationalismus. Blas Infante wurde am 11. August 1936 erschossen, angeklagt, sich aktiv der Erhebung des Generals Franco widersetzt zu haben und eine nationalistische andalusische Partei gegründet zu haben (Ruiz Lagos 1983: 32).
- 50) Blas Infante kommt durch ein Mitglied der Gruppe von Wirtschaftswissenschaftlern aus Sevilla, die Anhänger des Physiokratismus nach George waren, mit dem Werk Henry Georges' "Progress and Poverty" (1879) in Berührung. Seit 1913, dem Jahr, in dem in Ronda der erste internationale Kongreß der Wirtschaftsphysiokraten stattfindet, wird das physiokratische Gedankengut Teil der Wirtschaftsideo-logie, die der andalusische Regionalismus vertritt (Ruiz Lagos 1983: 225-231).
- 51) Nach Art. 143:
 - Die Initiative zur Erlangung der Selbstverwaltung liegt bei den a) Provinzialversammlungen, die an diesem Vorgang interessiert sind, oder bei dem entsprechenden interinsularen Organ (im Falle der Balearen und der Kanarischen Inseln) b) und bei zwei Dritteln der Gemeinden jeder Provinz, deren Bevölkerung die Mehrheit im Wahlregister der entsprechenden Provinz (oder Insel) darstellt.
 - Die "Comunidades Autónomas", die nach diesem System gebildet werden, können die Kompetenzen, die ihnen der Art. 148 der Verfassung verleiht, nur durch die Änderung ihrer Statuten *nach dem Ablauf von 5 Jahren* erweitern.
 - Sollte die Initiative nach den einmal eingeleiteten notwendigen Schritten keinen Erfolg haben, muß erst eine Frist von 5 Jahren abgewartet werden, um sie von neuem einzuleiten.

Nach Art. 151:

- Die Initiative zur Erlangung der Selbstverwaltung liegt bei: a) den Provinzialversammlungen, die daran interessiert sind oder bei dem entsprechenden interinsularen Organ b) und bei drei Vierteln der Gemein-

- den jeder Provinz, deren Bevölkerung die Mehrheit im Wahlregister jeder einzelnen der Provinzen darstellt.
- Die Initiative muß durch Referendum ratifiziert werden, und zwar durch die Ja-Stimmen der absoluten Mehrheit der Wähler jeder Provinz.
 - Es ist nicht notwendig, eine Frist von 5 Jahren verstreichen zu lassen, um die Kompetenzen zu erweitern, die ihr der Art. 148 der Verfassung verleiht.
- 52) Diese Nationalitäten sind diejenigen, welche eigene, historische Kulturen besitzen, die sich von der offiziellen Kultur des spanischen Staates unterscheiden. Zu Beginn des spanischen Bürgerkrieges hatte man das Autonomiestatut für Katalonien verabschiedet (1932), das baskische Statut war im Parlament beraten worden und über das Statut für Galizien hatte es im Juni eine Volksabstimmung gegeben (Fusi 1985). Über das andalusische Autonomiestatut hatte es keine Volksabstimmung gegeben, aber man hatte beschlossen, das Autonomiereferendum im September 1936 abzuhalten, als dann der Krieg diesen Vorgang im Juli desselben Jahres unterbrach. Über die Abfassung des Statutentwurfs für Andalusien während der 2. Republik, vgl. Lacomba (1978: 81-84).
- 53) El País, 29. Februar 1980 (S. 1, 11, 13-16)
 El País, 1. März 1980 (S. 1, 6, 9-13)
 El País, 2. März 1980 (S. 15)
 El País, 3. März 1980 (S. 18, 19)
 El País, 4. März 1980 (S. 13)
 El País, 5. März 1980 (S. 11)
 El País, 6. März 1980 (S. 17)
 El País, 7. März 1980 (S. 19)
 El País, 8. März 1980 (S. 17)
 El País, 11. März 1980 (S. 23)
 El País, 12. März 1980 (S. 21)
 El País, 25. März 1980 (S. 21)
- 54) Cazorla, Bonachela und López Domech (1981: 125) schätzen die Beteiligung am Referendum von 1980 auf 64,1 %, andere Quellen jedoch erhöhen sie auf 72,69 % (El País, 20. Oktober 1981: 21)
- 55) Wir erwähnen hier ausschließlich jene Gegenstände, die direkt oder indirekt mit der Zielsetzung dieses Forschungsprojekts verbunden sind.
- 56) "Junta de Andalucía": Dekretentwurf, durch den die Programme zur Beschäftigungsförderung festgelegt werden, die im Haushaltsjahr 1985 durch das Regionalministerium für Arbeit und soziale Sicherheit durchgeführt werden sollen.
- 57) Vgl. Entschließungsentwurf der EG-Kommission vom 12.3.1984 (ABR Nr. C 70, S. 21) und die Entschließung des Ministerrats vom 7. Juni 1984 (ABR Nr. c; 161, vom 21.6.1984, S. 1).
- 58) In den Entwicklungsländern sind etwa 400 Mio. Menschen und 36 % der erwerbsfähigen Bevölkerung verdeckt arbeitslos.
- 59) Ein Beispiel dafür ist auch der berühmte genossenschaftliche Industriekomplex im baskischen Mondragón.
- 60) In den anderen sechs Provinzen liegt die Genossenschaftsdichte zwischen 230 bis 320 auf 1.000 Personen.
- 61) Im Bericht der Weltbank und der FAO (Le développement de l'agriculture en Espagne, Rome 1966) heißt es dazu: "... on a laissé se constituer des coopératives qui n'ont de cooperative que le nom et jettent le discrédit sur le mouvement. De ce fait, le mouvement coopératif n'a pas été en mesure de réaliser pleinement ses possibilités et s'il existent des coopératives, il n'y a pas de coopération".
- 62) Es handelt sich hier um eine Personenvereinigung vom Typus Produktivgenossenschaft, zur gemeinsamen Nutzung oder Beschaffung von Land und anderen Immobilien agrarischer Verwendung. Als Mitglieder können in der Kooperative auch Personen Arbeit leisten, die der Genossenschaft keine Nutzungsrechte über Güter einräumen. Auch öffentliche Unternehmen und Rechtsgemeinschaften sind als Mitglieder nicht ausgeschlossen.
- 63) Decreto 124/185 vom 12. Juni 1985 in BOJA No. 69 vom 9. Juli 1985, p. 1792 f.
- 64) Ein weiterer Vorwurf ist, daß sich hinter den Genossenschaften eine Reihe von Kleinunternehmern verbergen, die ihr Unternehmen in eine Kooperative umwandeln, sich als Präsident wählen lassen und nun den Doppelvorteil eines festen Gehalts und eines Kredits des FNPT haben, der "ihr" Unternehmen bei gleichzeitigem Erhalt der Statusvorteile als "Unternehmer" überleben läßt. (Haubert 1984: 74 f).
- 65) Gesetz vom 21. Juli 1971 in B.O.E. No. 175 vom 24. Juli 1971, p. 12089.
- 66) Ein solches Organ ist etwa das "Patronato de Desarrollo Industrial en Málaga" (PADIMA), das sich um die Vermittlung von Versicherungsleistungen, Bürgschaften und Krediten für die Genossenschaften bemüht.
- 67) Über die von ihm untersuchten Textil-Kooperativen schreibt er, daß kaum einer der "leaders" bisher in

höheren Managementfunktionen oder gar im Textilsektor gearbeitet hatte. "The manager in the co-operative needed to be able to co- ordinate and control production, get customers, undertake financial planning and accounting, and supervise the workforce. None of the managers had all these skills, crucially none had a very good knowledge of the market or experience of production control" (Cornforth 1981: 24).

68) Es ist ein Umrechnungskurs von DM 1,50 für 100,00 Ptas. zugrundegelegt worden.

69) Vgl. zur Problematik der Gemarkungen und deren Besonderheiten in Andalusien: Pezzi (1982).

Literaturverzeichnis

- Abell, P.: The Viability of Industrial Producer Co-operation. In: Crouch, C./Heller, F. (Eds.): *Organizational Democracy and Political Processes*. London 1983: 73-103.
- Abell, P./Mahoney, N.: The Potential of Small Scale Producer Co-operatives in Developing Countries. London 1981.
- Acosta, J.: *Historia y Cultura del Pueblo Andaluz*. Barcelona 1979.
- Alburquerque, F.: Andalucía: entre el Subdesarrollo y la Planificación Económica Regional. Los Límites Actuales de la Misma. In: *Nación Andaluza* 4 (1985): 17-26
- Alchian, A./Demsetz, H.: Production Information Costs and Economic Organization. In: *American Economic Review* 62 (1972): 779- 795.
- Aldrich, H./Stern, R.N.: Resource Mobilization and the Creation of US Producer's Cooperatives 1835-1935. In: *Economic and Industrial Democracy* 4(1983): 371-406.
- Alternativa del S.O.C. (S.A.T.) a la Actual Situación del Campo Andaluz: Progresar ... es no Comer? Sevilla 1979.
- Alvarez Palacios, F.: Cooperativismo Andaluz: Pasado, presente y futuro. In: *International Co-operative Information* 79 (1986) 1: 21-27.
- Arbeitsgruppe Bielefelder Entwicklungssoziologen: *Subsistenzproduktion und Akkumulation* Saarbrücken 1981.
- Arrighi, G. (Ed.): *Semiperipheral Development: The Politics of Southern Europe in the Twentieth Century*. Beverly Hills 1985.
- Aumente, J.: *La Cuestión Nacional Andaluza y los Intereses de Clase*. Madrid 1978.
- Aumente, J.: *Nacionalismo Andalúz*. Granada 1980.
- Batstone, E.: Organization and Orientation: A Life Cycle Model of French Co-operatives. In: *Economic and Industrial Democracy* 4 (1983): 139-162.
- Benitez Gonzalez, E.: Remigration und Beschäftigungsstabilität - Genossenschaften und die Integration von Rückwanderern in Andalusien. Erscheint in: R. Hettlage (Hg.): *Zwischenwelten der Gastarbeiter*. Vorauss. Frankfurt 1989.
- Ben-Ner, A.: On the Stability of the Cooperative Type of Organization. In: *Journal of Comparative Economics* 8 (1984): 247- 260.
- Bennholdt-Thomsen, V.: *Bauern in Mexico. Zwischen Subsistenz- und Warenproduktion*. Frankfurt/M. 1982.
- Berger, H./Heßler, M./Kavemann, B.: 'Brot für heute, Hunger für morgen'. *Landarbeiter in Südspanien*. Ein Sozialbericht. Frankfurt/M. 1978.
- Berger, P.L./Luckmann, T.: *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit*. Frankfurt/M. 1969.
- Berman, K.: Worker Management in U.S. Plywood Manufacturing Cooperatives: A Cooperative Model for Labour Management. In: Stephen, F. (Ed.): *The Performance of Labour Managed Firms*. London 1982: 74-98.
- Bernal, A. M.: *La Propiedad de la Tierra y las Luchas Agrarias Andaluzas*. Barcelona 1974.
- Bernal, A. M.: *La Lucha por la Tierra en la Crisis del Antiguo Régimen*. Madrid 1979.
- Bernaldo de Quirós, C./Ardila, L.: *El Bandolerismo Andaluz*. Madrid 1973.
- Bernstein, P.: *Workplace Democratization*. Kent/Ohio 1976.
- Besters, H.: Arbeitslosigkeit. In: *Staatslexikon Recht, Wirtschaft, Gesellschaft* (hrsg. v.d. Görres Gesellschaft). Bd. 1. Freiburg 1957: 471-478.
- Blaschke, J.: *Perspektiven des Weltsystems*. Frankfurt/M. 1983.
- Blumberg, P.: *The Sociology of Participation*. London 1973.
- BMZ: *Entwicklungspolitische Konzeption der Bundesrepublik Deutschland*. Deutscher Bundestag, Drucksache 7/4293. Bonn 1975.
- Bodenstedt, A.: Selbsthilfe: Überlegungen zur Entwicklung strategischer Verwendbarkeit eines allgemeinen sozialen Handlungsmusters. In: Ders. (Hg.): *Selbsthilfe: Instrument und Ziel ländlicher Entwicklung*. Saarbrücken 1975: 2 ff.
- Boletín de Estudios y Documentación: "Cooperativismo y Economía Social". Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (Ed.). Madrid 1985.
- Boletín Económico de Andalucía (B.E.A.). Sevilla.
- Boletín Oficial del Estado (B.O.E.). Madrid.
- Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (B.O.J.A.). Sevilla.
- Bosque Maurel, J.: *Estructura Económica, Paro Obrero y Emigración en la Andalucía Actual*. In: *Andalucía Hoy*. Córdoba 1979: 5-16

- Brandes, S.: *Metaphors of Masculinity: Sex and Status in Andalusian Folklore*. Pennsylvania 1981.
- Brenan, G.: *The Spanish Labyrinth. An Account of the Social and Political Background of the Spanish Civil War*. Cambridge 1962.
- Büscher, H.: *Solidarische Hilfe als innovatives kooperatives Handeln. Betrachtungen zur vorkooperativen Phase sozioökonomischer Entwicklung*. In: *Archiv für öffentliche und freigemeinnützige Unternehmen* 12 (1980): 33 ff.
- Cable, J.R./Fitzroy, F.: *Productivity, Efficiency, Incentives, and Employee Participation. Some Preliminary Results for West Germany*. In: *Kyklos* 32 (1980): 100-121.
- Cagigas, I. de las: *Apuntaciones para un Estudio del Regionalismo Andaluz*. In: *Revista de Estudios Regionales* 8 (1981): 275-300.
- Calatrava Requeña, J.: *El Paro Cubierto y Otras Formas de Subempleo: Análisis de Teorías y Esquemas para la Caracterización de Situaciones de Infrautilización del Factor Trabajo*. In: *Agricultura y Sociedad*, Abril/Junio 1982: 119-166.
- Calero, A.M.: *Movimientos Sociales en Andalucía (1829-1936)*. Madrid 1979.
- Carballo, R./Temprano, A./Moral Santin, J.: *Crecimiento Económico y Crisis Estructural en España (1959-1980)*. Madrid 1981.
- Caro Baroja, J.: *Los Moriscos del Reino de Granada*. Madrid 1976.
- Cazorla, J./Bonachela, M./Lopez Domech, J.: *Participación Electoral y Población en Andalucía 1976-1980*. In: *Papers: Revista de Sociología* 16 (1981): 93-125.
- Chase-Dunn, Ch./Robinson, R.: *Toward a Structural Perspective on the World-System*. In: *Politics and Society* 7 (1977): 453-476.
- Chaunu, P.: *Seville et l'Atlantique (1504-1650)*. Vol. VIII, 1-2 bis. Paris 1959.
- Chicote, L.: *Remarques sur la "Philosophie" du Plan de Développement*. In: *Supplement Tiers Monde* 32 (1967): 859-870.
- Cicourel, A.V.: *Methode und Messung in der Soziologie*. Frankfurt 1974.
- Chiplin, B./Coyne, J.: *Some Economic Issues of a Workers Cooperative Economy*. In: Clayre, A. (Ed.): *The Political Economy of Cooperation and Participation*. Oxford 1980.
- Clarke, T.: *Alternative Models of Co-operative Production*. In: *Economic and Industrial Democracy* 5 (1984): 97-129.
- Claves para el Desarrollo Económico de Andalucía sobre las Potencialidades Económicas de Andalucía en la Perspectiva de la Entrada en la CEE. Dir. Equipo de Trabajo: Juan Antonio Payno Galvarriato. Sevilla 1983.
- Constitución Española: *Boletín Oficial del Estado*. Madrid 1982.
- Corbin, J.R.: *Social Class and Patron-Clientage in Andalusia: Some Problems of Comparing Ethnographics*. In: *Anthropological Quarterly* 52 (1979) 2: 99-114.
- Corbin, J.R./Corbin, M.P.: *Compromising Relations. Kith, Kin and Class in Andalusia*. Aldershot 1984.
- Cornforth, C.: *The Garment Co-operative: An Experiment in Industrial Democracy and Business Creation*. Milton Keynes 1981.
- Cornforth, C.: *Some Factors Affecting Success or Failure of Worker Co-operatives: A Review of Empirical Research in the United Kingdom*. In: *Economic and Industrial Democracy* 4 (1983): 163-190.
- Cornforth, C.: *The Role of Local Co-operative Development Agencies in Promoting Worker Co-operatives*. In: *Annalen für Gemeinwirtschaft* 72 (1984): 253-279.
- Costa, J.: *Oligarquía y Caciquismo*. Madrid 1978.
- Costa, J.: *Colectivismo Agrario en España*. Zaragoza 1983.
- Cotoruelo Sendagorta, A.: *Le Plan du Développement Économique et Social de L'Espagne. Description et Appréciation d'une Experience*. In: *Supplement Tiers Monde* 32 (1967): 813-853.
- Davis, J.: *People of the Mediterranean. An Essay in Comparative Social Anthropology*. London 1977.
- Del Pino Artacho, J.: *El Cooperativismo Agrario Andaluz*. In: *Revista de Estudios Regionales*. Extraordinario 1 (1979): 245- 272.
- Delgado Cabeza, M.: *Dependencia y Marginación de la Economía Andaluza*. Córdoba 1981.
- Diario 16*. Madrid (Spanische Tageszeitung).
- Díaz del Moral, J.: *Historia de las Agitaciones Campesinas Andaluzas*. Córdoba, Madrid 1979.
- Domínguez Ortiz, A./Bernard, V.: *Historia de los Moriscos*. Madrid 1985.
- Drain, M.: *Les Campagnes de la Province de Seville. Espace Agricole et Societ Rurale*. Lille/Paris 1977.
- Driessen, H.: *Anthropologists in Andalusia: The Case of Comparison and History*. In: *Man* 16 (1981a): 451-462.
- Driessen, H.: *Agro-town and Urban Ethos in Andalusia*. Nijmegen 1981b.

- Driessen, H.: Male Sociability and Rituals of Masculinity in Rural Andalusia. In: *Anthropological Quarterly* 56 (1983): 125- 133.
- Dülfer, E.: Aufbau und Förderung von Selbsthilfeorganisationen in Entwicklungsländern nach "Phasenschema". In: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 27 (1977): 15-35.
- Ellerman, D.: On the Legal Structure of Workers' Cooperatives. In: *News from the Federation of Economic Democracy* 1 (1977): 1-2.
- Ellerman, D.: Horizon Problems and Property Rights in Labor- Managed Firms. In: *Journal of Comparative Economics* 10 (1986): 62-78.
- Elorza, A. (Ed.): *Socialismo Utópico Español*. Madrid 1970.
- Engelhardt, W.W.: Der genossenschaftliche Grundauftrag. Leerformel oder Verpflichtung? In: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Sonderheft* (1979): 160-199.
- Engelhardt, W.W.: *Selbsthilfe*. In: *Evangelisches Soziallexikon*. Stuttgart/Berlin 1980.
- Eschenburg, R.: *Ökonomische Theorie der genossenschaftlichen Zusammenarbeit*. Tübingen 1971.
- Espasa-Calpe (Eds.): *Enciclopedia Universal Ilustrada*. Bd. 6 (ARD-AZZ). Madrid 1958.
- Estatuto de Autonomía para Andalucía. Sevilla 1982.
- FAO: *Le Développement de l'Agriculture en Espagne*. Rome 1966.
- Finis, B.: Wirtschaftliche und außerwirtschaftliche Beweggründe mittelständischer Genossenschaftspioniere des landwirtschaftlichen Bereichs am Beispiel von F.W. Raiffeisen und W. Haas. Berlin 1980.
- Finis, B.: Strukturelle Bedingungen der Entstehung und Entwicklung traditioneller und alternativer Genossenschaften. In: *Archiv für öffentliche und freigemeinnützige Unternehmen* 14 (1985): 106-136.
- Fletcher, R.: *Workers Coops and the Cooperative Movement*. In: Coates, K. (Ed.): *New Worker-Cooperatives*. Nottingham 1976.
- Flieger, B. (Hg.): *Produktivgenossenschaften - oder der Hindernislauf zur Selbstverwaltung*. München 1984.
- Furnbotn, E./Pejovich, S. (1973): Property Right and Economic Theory. In: *Journal of Economic Literature* 10 (1973): 1137- 1162.
- Furnbotn, E./Pejovitch, S. (Eds.): *The Economics of Property Rights*. Cambridge/Mass 1974.
- Furtado, C.: Externe Abhängigkeit und ökonomische Theorie. In: Senghaas, D. (Hg.): *Imperialismus und strukturelle Gewalt. Analysen über abhängige Reproduktion*. Frankfurt/M. 1973: 316- 334.
- Fusi, J.P.: *Franco. Autoritarismo y Poder Personal*. Madrid 1985.
- Fusi, J.P.: *Los Nacionalismos en España 1900-1936*. In: *Diputación Provincial de Cordoba: Nacionalismo y Regionalismo en España*. Córdoba 1985: 55-67.
- Gablers *Wirtschaftslexikon* (hrsg. v. R. Sellien, H. Sellien). Wiesbaden 1979.
- Galtung, J.: Eine strukturelle Theorie des Imperialismus. In: Senghaas, D. (Hg.): *Imperialismus und strukturelle Gewalt. Analysen über abhängige Reproduktion*. Frankfurt/M. 1973: 29- 104.
- Garrido Gonzalez, L.: *Colectividades Agrarias en Andalucía: Jaén (1931-1939)*. Madrid 1979.
- Gilmore, D.: *Carneval in Fuemayor: Class Conflict and Social Cohesion in an Andalusian Town*. In: *Journal of Anthropological Research* 31 (1975): 331-349.
- Gilmore, D.: Class, Culture and Community Size in Spain: The Relevance of Models. In: *Anthropological Quarterly* 49 (1976): 89-106.
- Gilmore, D.: The Social Organization of Space: Class, Cognition, and Residence in a Spanish Town. In: *American Ethnologist* (1977a): 447-451.
- Gilmore, D.: Patronage and Class Conflict in Southern Spain. In: *Man* 12 (1977b): 446-458.
- Gilmore, D.: *The People of the Plain. Class and Community in Lower Andalusia*. New York 1980.
- Giner, S./Sevilla-Guzmán, E.: The Latifundio as a Local Mode of Class Domination: the Spanish Case. In: *Iberian Studies IV* (1977): 47-58.
- Giordano, C.: Führungspositionen in "peasant societies". Zur partiellen Abbildung der Sozialstruktur in Genossenschaften. In: *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie* 2 (1976) 2: 143- 172.
- Giordano, C./Hettlage, R.: *Persistenz im Wandel. Das Mobilisierungspotential sizilianischer Genossenschaften*. Tübingen 1979.
- González Encinar, J.J.: *La Organización Territorial del Estado*. In: Nohlen, D./Schultze, R.O. (Hg.): *Ungleiche Entwicklung und Regionalpolitik in Südeuropa*. Bochum 1985: 149-178.
- Gordon, R.A.: Employment and Unemployment. In: *The International Encyclopedia of the Social Sciences*, Bd. 5. New York 1968: 49- 51.
- Gregory, D.D.: *La Odisea Andaluza. Una Emigración hacía Europa*. Madrid 1978.
- Grupo E.R.A. (Estudios Rurales Andaluces): *Las Agriculturas Andaluzas*. Madrid 1980.
- Guichot, A.: *Acerca del Ideal Andaluz*. In: *Revista de Estudios Regionales* 5 (1980): 391-405.

- Hadjimichalis, K.: Regional Crisis: the State and Regional Social Movements in Southern Europe. In: Seers, D./Öström, K. (Eds.): *The Crisis of the European Regions*. London 1983: 127-147.
- Hammer, T.H./Stern R.N.: Employee Ownership. Implications for the Organizational Distribution of Power. In: *Academy of Management Journal* 23 (1980): 78-100
- Haubert, M.: Cooperativismo y crisis económica en Andalucía. Sevilla 1984.
- Hennessy, Ch.A.M.: *La República Federal en España*. Pi y Margall y el Movimiento Republicano Federal 1868-1874. Madrid 1967.
- Hettlage, R.: Gründungsprobleme genossenschaftlich-partizipativer Unternehmen: Soziologische Betrachtungen am Beispiel der Produktivgenossenschaften. In: *Verbands-Management* 10 (1985): 10- 14.
- Hettlage, R./Goetze, D./Vierstein, N.: Lokale und regionale Selbsthilfeorganisationen zur Linderung ruraler Arbeitslosigkeit in Andalusien. Projektantrag. Regensburg 1983 (unveröffentl. Manuskript).
- Hildenbrand, A.: Entwicklungsdisparitäten und Regionalpolitik in Spanien. In: Nohlen, D./Schultze, R.O. (Hg.): *Ungleiche Entwicklung und regionale Politik in Südeuropa*. Bochum 1985: 113- 137.
- Hinrichsen, G.A./Revenson, T.A./Shinn, M.: Does Self-Help Help? An Empirical Investigation of Scoliosis Peer Support Groups. In: *Journal of Social Issues* 41 (1985): 65-87.
- Hirschman, A.O.: *Exit, Voice, and Loyalty*. Cambridge, M.A. 1970.
- Hiss, F.: *Die Zukunft der Genossenschaftsidee in der Bundesrepublik Deutschland*. Saarbrücken 1985.
- Hobsbawm, E.: *Sozialrebelln*. Neuwied 1962.
- Horvat, B.: Worker Management. In: *Economic Analysis and Workers' Management* 10 (1976): 197-215.
- Infante, B.: *Antología de Textos*. Sevilla 1983.
- Instituto Nacional de Estadística (INE): *Censo de Población* 1981. Tomo I-IV. Madrid 1984, 1985.
- Instituto Nacional de Estadística (INE): *Encuesta de Población Activa. Principales Resultados*. Julio, Agosto, Septiembre 1984. Madrid 1985.
- Jackson, G.: *The Spanish Republic and the Civil War*. Princeton 1965.
- Jay, P.: The Workers Cooperative Economy. In: Clayre, A. (Ed.): *The Political Economy of Cooperation and Participation*. Oxford 1980.
- Jensen, M.C./Meckling, W.H.: On the Labor Managed Firm and the Co-determination Movement. In: *Journal of Business* 52 (1979): 469-506.
- Jones, D.: US Producer Co-operatives: The Record to Date. In: *Industrial Relations* 18 (1979): 322-357.
- Jones, D.: Producer Co-operatives in Industrialized Western Economies. In: *British Journal of Industrial Relations* 18 (1980): 141-154.
- Jones, D.C.: British Producer Cooperatives, 1948-1968: Productivity and Organizational Structure. In: Jones, D.C./Svejnar, J. (Eds.): *Participatory and Self-Managed Firms: Evaluating Economic Performance*. Lexington/Toronto 1982: 175-198.
- Kaiser, M./Wagner, N.: *Entwicklungspolitik. Grundlagen, Probleme, Aufgaben*. Heidelberg/Wien 1986.
- Kaplan, T.: *Orígenes Sociales del Anarquismo en Andalucía*. Barcelona 1977.
- Katz, A.H.: Self-help and Mutual Aid: An Emerging Social Movement? In: *Annual Review of Sociology* 7 (1981): 129-155.
- Kuhn, D.: Zur Ambivalenz von Selbsthilfegruppen insbesondere in ihrem Verhältnis zu professionellen Dienstleistungssystemen. In: *Gruppendynamik* 15 (1984) 2: 153-164.
- Lacomba, J.A.: Pequeña Burguesía y Revolución Regional: El Despliegue del Regionalismo Andaluz. In: *Revista de Estudios Regionales* 1 (1978): 65-85.
- Lacomba Abell n, J.A.: Alejandro Guichot y el Ideal Andaluz. In: *Revista de Estudios Regionales* 5 (1980): 379-390.
- Lacomba Abell n, J.A.: Los Orígenes del Andalucismo y el Debate sobre el Regionalismo en Andalucía. In: *Revista de Estudios Regionales* 8 (1981): 259-273.
- Liebert, U.: Relative Unterentwicklung Andalusiens und ungleiche Entwicklung in Spanien: Eine Evaluierung dependenztheoretischer Ansätze. In: Nohlen, D./Schultze, R.-O. (Hg.): *Ungleiche Entwicklung und Regionalpolitik in Südeuropa*. Bochum 1985: 95- 112.
- Loesch, A. von: *Die gemeinwirtschaftliche Unternehmung. Vom antikapitalistischen Ordnungsprinzip zum marktwirtschaftlichen Regulativ*. Köln 1977.
- Luque Baena, E.: *Estudio Antropológico-social de un Pueblo del Sur*. Madrid 1974.
- Luque Baena, E.: Perspectivas Antropológicas sobre Andalucía. In: *Papers: Revista de Sociologia* 16 (1981): 13-51.
- Mas, J. M.: *Wirtschaftliche Aspekte der Süderweiterung der Europäischen Gemeinschaft aus spanischer Sicht. Dokumentation der spanischen Botschaft, Wirtschaftsabteilung*. Bonn 1985 (vervielfältigt).
- Malefakis, E.: *Agrarian Reform and Peasant Revolution in Spain. Origins of the Civil War*. New Haven/London 1970.

- Malefakis, E.: Analisis de la Reforma Agraria durante la Segunda Republica. In: Nación Andaluza 2/3 (1984): 37-44.
- Mansbridge, J.J.: Fears of Conflict in Face-to-Face Democracies. In: Lindenfeld, F./Rothschild-Whitt, J. (Eds.): Workplace Democracy and Social Change. Boston 1982: 125-137.
- Manz, C.C./Sims, H.P.: Leading Self-Managed Groups: a Conceptual Analysis of a Paradox. In: Economic and Industrial Democracy 7 (1986): 141-165.
- Martín Lopez, F.: El Nacionalismo Andaluz en la España Contemporanea. In: Diputación Provincial de Córdoba (Ed): Nacionalismo y Regionalismo en España. Córdoba 1985: 105-128.
- Martínez-Alier, J.: Labourers and Landowners in Southern Spain. London 1971.
- Maurice, J.: La Reforma Agraria en España en el Siglo XX (1900- 1936). Madrid 1975.
- Meade, J.E.: The Theory of Labour Managed Firms and of Profit Sharing. In: Economic Journal 82 (1972): 402-428.
- Meade, J.E.: New Contributions to the Economics of Cooperation and Partnership. In: Clayre, A. (Ed.): The Political Economy of Co-operation and Participation. A Third Sector. Oxford 1980.
- Meister, A.: Democratie et Participation dans les Associations Volontaires. In: Sociologie du Travail 3(1961): 236-252.
- Meyers Handbuch für die Wirtschaft. Mannheim 1966.
- Mignon, Ch.: Campos y Campesinos de la Andalucía Mediterránea. Madrid 1982.
- Moeller, M.I.: Zur Situation und Konzept der Selbsthilfegruppen in der Bundesrepublik Deutschland. In: Gruppenpsychotherapie und Gruppendynamik 18 (1983): 285-296.
- Moreno Navarro, I.: Propiedad, Clases Sociales y Hermandades en la Baja Andalucía. La estructura social de un pueblo del Aljarafe. Madrid 1972.
- Moreno Navarro, I.: Andalucía: Subdesarrollo, Clases Sociales y Regionalismo. Madrid 1978.
- Moreno Navarro, I.: Regionalismo y Clases Sociales: el Caso de Andalucía. In: Andalucía Hoy. Actas del I Congreso de Historia de Andalucía, Diciembre 1976. Cordoba 1979: 249-254.
- Moreno Navarro, I.: Rechazo de la Dependencia y Afirmación de la Identidad: Las Bases del Nacionalismo Andaluz. In: Junta de Andalucía (Ed.): I. Jornada de Estudios Socio-Económicos de las Comunidades Autónomas. Bd. III. Sevilla 1981.
- Moreno Navarro, I.: La Antropología Cultural en Andalucía: Estado Actual y Perspectiva de Futuro. In: Rodríguez Becerra, S. (Ed.): Antropología Cultural de Andalucía. Sevilla 1984a: 93- 107.
- Moreno Navarro, I.: La Nueva Búsqueda de la Identidad (1910- 1936). In: Domínguez Ortiz, A. (Ed.): Historia de Andalucía VIII (1984b): 233-298.
- Moreno Navarro, I.: Reforma Agraria e Identidad Andaluza. Implicaciones Simbólicas del Problema de la Tierra en Andalucía. In: Nación Andaluza 2-3 (1984c): 91-96.
- Musto, S.A.: Comments on 'Towards a New Regional Policy in Spain'. In: Seers, D./Öström, K. (Eds.): The Crises of the European Regions. London 1983: 121-126.
- Müller, A. P.: Portugal und Spanien in der Europäischen Gemeinschaft. Politische Lage, ökonomisches Potential und wirtschaftspolitische Problemkreise der neuen Mitgliedsländer. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, B.8/86: 3 - 12 (Beilage zu Das Parlament vom 22.2.1986).
- Müller, J.O.: Voraussetzungen und Verfahrensweisen bei der Errichtung von Genossenschaften in Europa vor 1900. Göttingen 1976.
- Nación Andaluza. Sonderheft "Reforma Agraria". 2/3 1984.
- Naredo, J.M.: Ideología y Realidad en el Campo de la Reforma Agraria. In: Agricultura y Sociedad 7 (1978): 199-221.
- Navarro Alcalá-Zamorra, P.: Mecina: La Cambiante Estructura Social de un Pueblo de la Alpujarra. Madrid 1979.
- Nohlen, D./Schultze, R.-O. (Hg.): Ungleiche Entwicklung und Regionalpolitik in Südeuropa. Bochum 1985.
- Oakshott, R.: The Case for Workers Coops. London 1978.
- Oppenheimer, F.: Die Siedlungsgenossenschaft. Jena 1913.
- El País. Madrid (Spanische Tageszeitung).
- Palenzuela, P.: Las Condiciones Materiales de Existencia de los Jornaleros y la Reforma Agraria Andaluza. In: Nación Andaluza 2-3 (1984): 97-102.
- Patera, M./Zacherl, U.: Genossenschaftscharakteristika. In: Mändle, E./Winter, H.W. (Hg.): Handwörterbuch des Genossenschaftswesens. Wiesbaden 1980: Sp. 744-752.
- Paton, R.: Some Problems of Co-operative Organization. Milton Keynes 1978.
- Pérez Moreno, A. u.a.: Comentarios al Estatuto de Andalucía. Sevilla 1981.
- Pérez Yruela, M./Sevilla-Guzmán, E.: La Dimensión Política de la Reforma Agraria: Reflexiones en torno al Caso Andaluz. In: Axerquía 1 (1980): 195-228.

- Pérez Yruela, M./Sevilla-Guzmán, E.: La Dimensión Política en la Reforma Agraria: Reflexiones en Torno al Caso Andalúz. In: *Papers: Revista de Sociologia* 16 (1981):53 - 91.
- Péristiany, J.G.: Honour and Shame. The Values of the Mediterranean Society. London 1965.
- Pezzi, M.: La Comarcalización de Andalucía. Granada 1982.
- Pitt-Rivers, J.: The People of the Sierra. Chicago 1969.
- Pitt-Rivers, J.: The Fate of Shechem: or the Politics of Sex. Cambridge 1977.
- Plan Económico para Andalucía 1984-1986: Consejería de Economía y Planificación. Junta de Andalucía. Bd. 1/2. Sevilla 1984.
- Porras Nadas, A.: Desarrollo Desigual y Política Autonómica: el Caso de Andalucía. In: Nohlen, D./Schultze, R.-O. (Hg.): *Ungleiche Entwicklung und Regionalpolitik in Südeuropa*. Bochum 1985: 139-148.
- Principios del Movimiento Nacional. Ley de 17 de Mayo 1958: B.O.E. 19.5.1958.
- Registro de las Cooperativas: Ministerio de Trabajo, Madrid 1974- 1983; Junta de Andalucía, Dirección General de Cooperativas y Empleo, Sevilla 1984.
- Riaza Ballesteros, J.M. u.a.: Cooperativas de Producción. Experiencias y Futuro. Bilbao 1967.
- Ribhegge, H.: Genossenschaftsgesinnung in entscheidungslogischer Perspektive. In: *Kyklos* 39 (1986) 4: 574-595
- Richardson, H.W.: Política y Planificación del Desarrollo Regional en España. Madrid 1976.
- Robinson, B.: What's Wrong With Foreign Assistance? In: *Archiv für öffentliche und freigemeinnützige Unternehmen* 14 (1985): 223-230.
- Rodrigo Torrijos, A.: Andalucía y la Reforma Agraria Integral. In: *El País* 17.9.1983: 36.
- Rodríguez Alcaide, J.J.: Andalucía Ahora o Nunca. Granada 1980.
- Romero, C.: De la Ley de Cooperativas de 1942 al Reglamento de Sociedades Cooperativas de 1978: Un Análisis Crítico. In: *Agricultura y Sociedad* 1979: 33-63
- Rothschild-Whitt, J.: Conditions Facilitating Participatory- Democratic Organizations. In: *Sociological Inquiry* 46 (1976): 75-86.
- Rothschild-Whitt, J.: The Collectivist Organization: An Alternative to Rational-Bureaucratic Models. In: *American Sociological Review* 44 (1979): 509-527.
- Rothschild-Whitt, J./Whitt, J.A.: Worker-owners as an Emergent Class: Effects of Cooperative Work on Job Satisfaction, Alienation and Stress. In: *Economic and Industrial Democracy* 7 (1986): 297-317.
- Ruiz Lagos, M.: Una Tradición de Soberanía: La Constitución de los Cantones Andaluces. In: *La Constitución de Andalucía de 1883*. Jerez de la Frontera 1978: 29-47.
- Ruiz Lagos, M.: Introducción. Blas Infante y el Ideal Andalúz. In: Infante, B.: *Antología de Textos*. Sevilla 1983.
- Ruiz-Rico Ruiz, G.: La Función Social de la Propiedad en los Anteproyectos y Proyecto de Reforma Agraria para Andalucía de 1883. In: *Nación Andaluza* 2/3 (1984): 165-175.
- Rus, V.: Positive and Negative Power: Thoughts on the Dialectics of Power. In: *Organization Studies* 1 (1980): 3-19.
- Russell, R.: The Role of Culture and Ethnicity in the Degeneration of Democratic Firms. In: *Economic and Industrial Democracy* 5 (1984): 73-96.
- Russell, R./Hochner, A./Perry, S.E.: Participation, Influence, and Worker-Ownership. In: *Industrial Relations* 18 (1979): 330- 341.
- Sáenz de Buruaga, G. de: Towards a New Regional Policy in Spain. In: Seers, D./Öström, K. (Eds.): *The Crises of the European Regions*. London 1983: 86-120.
- Sampedro Alvarez, J.L.: La Teoría de la Dependencia y el Desarrollo Regional. In: *Revista de Estudios Regionales* 1 (1978): 19-29.
- Sánchez-Albornoz, C.: España hace un Siglo: una Economía Dual. Barcelona 1968.
- Sanchez Gordillo, J.M.: Marinaleda. Andaluces, Levantaos. Granada 1980.
- Sandkull, B.: Managing the Democratic Process in Work Cooperatives. In: *Economic and Industrial Democracy* 5 (1984): 359- 389.
- Santos López, J.M. de los: Vigencia de la Constitución de 1883. In: *La Constitución de Andalucía de 1883*. Jerez de la Frontera 1978: 49-62.
- Santos López, J.M. de los: La Autonomía Andaluza Problema de Estado. Granada 1980.
- Santos López, J.M. de los: Por la Supervivencia del Andalucismo. In: *Nación Andaluza* 1 (1983): 85-94.
- Schmid, G.: Zur Problematik der Leitung von Genossenschaften. In: *Archiv für öffentliche und gemeinnützige Unternehmen* 14 (1985): 231-252.
- Schneider, J./Schneider, P.: Culture and Political Economy in Western Sicily. New York 1976.
- Schütz, A.: Das Problem der Relevanz. Frankfurt/M. 1971.

- Schütz, A./Luckmann, T.: Strukturen der Lebenswelt. Bd. 1. Frankfurt/M. 1979.
- Seers, D.: The Periphery of Europe. In: Seers, D./Schaffer, B./Kiljunen, M.-L. (Eds.): Underdeveloped Europe: Studies in Core-Periphery Relations. Atlantic Islands 1979: 3-34.
- Seers, D./Öström, K. (Eds.): The Crises of European Regions. London 1983.
- Selwyn, P.: Some Thoughts on Cores and Periphery. In: Seers, D./Schaffer, B./Kiljunen, M.-L. (Eds.): Underdeveloped Europe: Studies in Core-Periphery Relations. Atlantic Islands 1979: 35-43.
- Senghaas, D. (Hg.): Imperialismus und strukturelle Gewalt. Analysen über abhängige Reproduktion. Frankfurt/M. 1973.
- Senghaas, D. (Hg.): Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung. Frankfurt/M. 1974.
- Senghaas, D. (Hg.): Kapitalistische Weltökonomie. Kontroversen über ihren Ursprung und ihre Entwicklungsdynamik. Frankfurt/M. 1979.
- Serran Pagan, G.: La Fabula de Alcal y la Realidad Histórica en Grazalema: Replanteamiento del Primer Estudio de Antropología en España. In: Revista Española de Investigaciones Sociológicas 9 (1980): 81-115.
- Sevilla-Guzmán, E.: La Evolución del Campesinado en España. Barcelona 1979.
- Silverman, D.: Qualitative Methodology and Sociology. Brookfield 1985.
- Sombart, W.: Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus. München/Leipzig 1928, 1. Halbband.
- Spear, R.G.: Towards a Political Economy of Co-op Development. International Conference on Producer Cooperatives. Kopenhagen 1981.
- Strasser, J.: Soziale Sicherung in der Wachstumskrise. In: Olk, Th./Toot, H.V. (Hg.): Der Wohlfahrtsstaat in der Wende. Weinheim/München 1985: 44-52.
- Stryjan, Y.: Self Management: The Case of the Kibbutz. In: Economic and Industrial Democracy 4 (1983): 243-283.
- Talleres de Estudios Andaluces: Aproximación a la Cuestión Nacional en Andalucía Hoy. In: Nación Andaluza 1 (1983): 95-120.
- Thomas, H./Logan, C.: Mondragón: An Economic Analysis. London 1982.
- Thomas, H.: La Guerra Civil Española (1936-1939). In: Diario 16. Madrid 1985/1986.
- Thornley, J.: Workers' Cooperatives: Jobs and Dreams. London 1981.
- Trias, J.J.: Federalismo y Revolución Burguesa. In: Trias, J.J./Elorza, A.: Federalismo y Reforma Social en España (1840- 1870). Madrid 1975: 11-73.
- Trujillo, G.: Introducción al Federalismo Español. Madrid 1967.
- Tuñón de Lara, M.: El Movimiento Obrero en la Historia de España. Madrid 1972.
- Tuñón de Lara, M.: Medio Siglo de Cultura Española (1885-1936). Madrid 1977.
- Vanek, J.: The Participatory Economy. An Evolutionary Hypothesis and a Strategy for Development. Ithaca/London 1974.
- Vanek, J.: Self-Management. Economic Liberation of Man. Baltimore 1975.
- Vanek, J.: Some Fundamental Considerations on Financing and the Form of Ownership under Labor Management: In: Vanek, J. (Ed.): The Labor-Managed Economy. Ithaca 1977: 171-185.
- Vicens Vives, J. (Ed.): Historia de España y América. 6 Bde. Barcelona 1971.
- Vienney, C.: L'Economie du Secteur Co-operatif Français. Paris 1966.
- Vierheller, R.: Demokratie und Management. Göttingen 1983.
- Wallerstein, I.: The Modern World-System. Bd. I. New York 1974.
- Wallerstein, I.: The Capitalist World-Economy. New York 1979.
- Wallerstein, I.: The Modern World-System. Bd. II. New York 1981.
- Wallerstein, I.: The Relevance of the Concept of Semiperiphery to Southern Europe. In: Arrighi, G. (Ed.): Semiperipheral Development: The Politics of Southern Europe in the Twentieth Century. Beverly Hills 1985: 31 - 39.
- Webb, S./Webb, B.: Cooperative Production and Profit Sharing. In: New Statesman, Special Supplement 1914: 1-31.
- Weber, M.: Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen 1972.
- Weber, M.: Die protestantische Ethik. Bd. 1. Gütersloh 1981.
- Weisser, G.: Selbsthilfe. In: Evangelisches Soziallexikon. 4. Aufl. Stuttgart 1963.
- Wilson, T.P.: Qualitative "oder" quantitative Methoden in der Sozialforschung. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 34 (1982): 487-508.
- Windhoff-Heritier, A.: Selbsthilfe-Organisationen. In: Soziale Welt 33 (1982): 49-66.
- Wirtschaftslexikon (hg. v. A. Woll). München/Wien 1987.

- Whyte, W.F./Blasi, J.R.: Worker Ownership, Participation and Control: Toward a Theoretical Model. In: Policy Sciences 14 (1982): 137-163.
- Yang, J./Stone, R.A.: Investment Dependence, Economic Growth, and Status in the World-System: A Test of "Dependent Development". In: Studies in Comparative International Development 20 (1985): 98-120.

Glossar

1. Allgemeine Institutionen

- Ayuntamiento: Kollegialorgan, bestehend aus dem Bürgermeister und den Stadträten, das für die Verwaltung einer Gemeinde zuständig ist.
- Comunidad Autónoma: Politisch-administrative Regionaleinheit, die die territoriale Organisation des nationalen spanischen Staatsgebiets ausmacht, entsprechend der Verfassung von 1978.
- Consejería de Trabajo y Seguridad Social: Regionalministerium im Rat der Regierung der Junta de Andalucía, von dem die Generaldirektionen für Arbeit, Beschäftigung und Genossenschaftswesen, soziale Sicherheit, soziale Dienste und Emigranten abhängen.
- Consejo Rector: Genossenschaftsvorstand: Verwaltungs- und Vertreterorgan der Genossenschaft.
- Cooperativa de Trabajo Asociado: Produktivgenossenschaftlicher Zusammenschluß von natürlichen Personen (mindestens sieben, entsprechend dem Gesetz von 1974), um Dienstleistungen zu erbringen oder Güter zu produzieren für dritte Personen durch Einbringen der eigenen Arbeit.
- Delegaciones Provinciales de la Consejería de Trabajo: Organe des Regionalministeriums für Arbeit und soziale Sicherheit der "Junta de Andalucía", die auf der Provinzebene zuständig sind.
- Dirección General de Cooperativas y Empleo: In das Regionalministerium der "Junta de Andalucía" für Arbeit und Soziale Sicherheit eingliederte Abteilung, die zuständig ist für das Genossenschaftswesen und Beschäftigung.
- Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias: Abteilung des Arbeitsministeriums in deren Zuständigkeit die Kooperativen und die S.A.L. fallen, soweit die betreffenden Angelegenheiten nicht in die Befugnisse der "comunidades autónomas" überführt worden sind.
- Diputaciones Provinciales: Provinzialversammlungen, Institutionen für die Regierung und Verwaltung der Provinzen.
- Empleo Comunitario: Hilfseinrichtung für die saisonale ländliche Arbeitslosigkeit, die von 1970 bis 1984 bestand und in den Provinzen mit einer höheren landwirtschaftlichen Arbeitslosenrate angewendet wurde.
- Federación de Cooperativas Andaluzas (FECOAN): Regionaler Genossenschaftsverband, dem PCE nahestehend.
- Instituto Nacional de Empleo (INEM): Autonome Behörde, die 1978 eingerichtet wurde und dem Arbeitsministerium zugeordnet ist. In ihr sind die Zuständigkeiten bezüglich der Beschäftigung zusammengefaßt (Arbeitslosenunterstützung und Hilfe zur Beschäftigungsförderung insbesondere), sowie der beruflichen Ausbildung der Arbeiter.
- Instituto Nacional de Estadística (INE): Nationales Amt für Statistik.
- Instituto para la Conservación de la Naturaleza (ICONA): Nationales Amt für Naturschutz.
- Junta de Andalucía: Institution, in der sich politisch die Selbstverwaltung der andalusischen 'Comunidad Autónoma', organisiert. Sie besteht aus dem Parlament, dem Rat der Regierung und dem Präsidenten der Junta.
- Plan de Empleo Rural (PER): Arbeitslosenunterstützungssystem, das 1984 den 'empleo comunitario' ersetzt hat und in dem 'comunidades autónomas' Andalusien und Extremadura angewendet wird.
- Reglamento de las Sociedades Cooperativas: Durchführungsbestimmungen, die die Umsetzung der Bestimmungen des Genossenschaftsgesetzes regeln.
- Sociedades Agrarias de Transformación (SAT): Bürgerlich-rechtliche Gesellschaft (mind. drei Gesellschafter), deren Zweck die Produktion, Verarbeitung und Vermarktung von landwirtschaftlichen, Vieh- oder forstwirtschaftlichen Erzeugnissen oder das Erbringen von gemeinschaftlichen Dienstleistungen ist.
- Sociedad Anónima Laboral (S.A.L.): Aktiengesellschaft, deren Arbeiter Eigentümer von mind. 50 % des Sozialkapitals sind, wobei keiner von ihnen mehr als 25 % auf sich vereint. Sie genießt keinerlei Steuervergünstigungen oder staatliche Arbeitsplatzschutzmaßnahmen.
- Unión de Cooperativas Obreras (UCO): Regionaler Genossenschaftsverband, dem PSOE nahestehend.
- Unión Territorial de Cooperativas Industriales (UTEICO): Organisation - auf Provinzebene - aller Genossenschaften, zusammengefaßt nach Wirtschaftsbranchen, vor der Entstehung der demokratischen Genossenschaftsbewegung.

2. Finanzielle Institutionen

- Caja Laboral Popular: Genossenschaftseigene Bank des genossenschaftlichen Industriekomplexes in Mondragón (Guipúzcoa)
- Cajas Rurales: Spar- und Darlehenskassen, Volksbanken.
- Fondo Nacional de Protección al Trabajo (FNPT): 1960 eingerichteter Fonds zur Lösung von Problemen der Arbeitslosigkeit. Seit 1981 wurde sein jährlicher Haushalt von einem Patronat verwaltet unter dem Vorsitz des Arbeitsministers. Seine Tätigkeit richtete sich in erster Linie auf die Beschäftigungsförderung durch Kreditvergabe sowie technische Hilfe und Ausbildungsförderung.
- Seit 1985 ist der FNPT aufgelöst; seine Zuständigkeiten sind größtenteils auf Regionalregierungen übergegangen und werden im Rahmen von kombinierten Beschäftigungs- und Ausbildungsprogrammen abgewickelt.
- Gran Area de Expansión Andaluza: 1981 geschaffene Behörde, um die Niederlassung neuer Unternehmen in der andalusischen Region zu fördern. Die Hilfeleistungen beziehen sich vor allem auf Subventionen, Steuervergünstigungen und offizielle Vorzugskredite.
- Instituto Andaluz de Reforma Agraria (IARA): Autonome Behörde der "Junta de Andalucía", 1984 eingerichtet und dem Regionalministerium für Landwirtschaft und Fischfang zugeordnet. Ihre Funktionen sind die Durchführung der Agrarreform und von agrarpolitischen Maßnahmen im Auftrag der andalusischen Regionalregierung.
- Instituto de Promoción Industrial de Andalucía (IPIA): Autonome Behörde der "Junta de Andalucía", die 1983 ins Leben berufen wurde, um die Wirtschaftsförderung der Junta zu vollziehen. Ihre Ziele sind: die Förderung einer ausgeglicheneren und weniger abhängigen Wirtschaftsstruktur durch die Nutzung eigener Ressourcen und die Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen. Neben anderen Dienstleistungen bietet sie Information und Hilfen zwecks Zugang zu offiziellen Krediten.
- Instituto de Reforma y Desarrollo Agrario (IRYDA): Autonome Behörde des spanischen Staates, 1971 geschaffen und dem Landwirtschaftsministerium zugeordnet. Seine Ziele waren die Reform der Agrarstrukturen und die Verbesserung der Lebensbedingungen der bäuerlichen Bevölkerung. Es war auf der Ebene von Gemarkungen oder besonderen Zonen, sowie auf 'fincas' und landwirtschaftlichen Betrieben aktiv. IRYDA ist seit 1986 aufgelöst und seine Aufgaben den Regionalregierungen übertragen worden. Im Falle Andalusiens werden sie vom IARA wahrgenommen.
- Patronato de Desarrollo Industrial de Málaga (PADIMA): Öffentliche Stiftung, 1981 von der Provinzialverwaltung von Málaga gegründet, zwecks Schutz und Förderung der Industrie in dieser Provinz.
- Servicio de Extensión Agraria (SEA): Autonome Behörde des Landwirtschaftsministeriums, die von lokalen Agenturen aus tätig wird, die in den zentralen Orten der Gemarkung bestehen. Ihre Tätigkeit zielt ab auf die Verbesserung der landwirtschaftlichen Betriebe und die bessere Nutzung der Ressourcen für die Entwicklungschancen der Frauen, der Jugendlichen und der lokalen Gemeinschaften im ländlichen Raum.
- Sociedad para la Promoción y Reconversión Económica: 1983 gebildete Aktiengesellschaft, deren Anteile mehrheitlich von der "Junta de Andalucía" gehalten werden. Die Leistungen, die sie bietet, sind: Teilhabe an anderen Gesellschaften als Kapitalgesellschaft, Vergabe von Krediten zu mittleren und langen Fristen, Bürgschaften, technische Unternehmenshilfe, usw., mit dem Ziel, bei der Schaffung neuer und der Erweiterung bestehender Unternehmen zu helfen.

3. Begriffe

- Absentismus: Bezeichnung für die soziale Gegebenheit, daß die Eigentümer des Bodens (meist Latifundien) weit entfernt von diesem leben.
- Asesoramiento: Unternehmensberatung
- Autónomos: Arbeiter, die ihre Tätigkeit selbständig und auf eigene Rechnung vollziehen, ohne von einem Arbeitgeber abhängig zu sein.
- Barrio: Stadtviertel, -teil oder Dorfteil, das vom Zentrum weiter entfernt ist.
- Buscarse la vida: "den Lebensunterhalt suchen", Sicherung des Lebensunterhalts der Familie über marginale Erwerbsformen, wie:
- Rebusca/Rebusco: Nachelese, Absuchen der Felder nach Ernteresten;
 - Captura: Wilderei, Jagen von Kleinwild (Kaninchen, etc.);
 - Recolección: Sammeln von Wildspargel, Wildfrüchten, Schnecken, etc.;
 - Elaboración: Weiterverarbeitung von Holz zu Kohle, von Schrott zu Gebrauchsgütern.

- Caciquismo: von "Cacique", ursprünglich für Indianerhäuptlinge in Südamerika verwendeter Begriff; im spanischen Kontext werden mit Caciquismo insbesondere im 19. Jahrhundert jene lokalen Autoritäten bezeichnet, die aufgrund persönlicher Beziehungen die Lokalpolitik bestimmen. Caciquismo charakterisiert entsprechend ein politisches System, in dem aufgrund persönlicher Beziehungen in der Zentralregierung Entscheidungen von Lokalautoritäten beeinflusst werden, die für die entsprechende Lokalpolitik verbindlich sind.
- Comarca: Gemarkung, eine intermediäre Territorialeinheit zwischen Kreis und Provinz, die zumeist über natürliche, demographische, wirtschaftliche und politisch-administrative Kriterien bestimmt ist.
- Compañero: Genosse, Kamerad, Gefährte, Teilhaber.
- Convenio: Abkommen zwischen zwei oder mehr Parteien (z.B. Unternehmer und Arbeiter) über die sie betreffenden Problembereiche (z.B. Lohn, Arbeitsbeziehungen, etc.).
- Cortijo: Andalusisches Gehöft, Bauernhof.
- Desamortización: Enteignung und Verkauf amortisierter Güter (im Besitz der sog. toten Hand, d.h. von religiösen Gemeinschaften oder anderen kollektiven Körperschaften).
- Encargado: Person, die eine "finca" in Vertretung des Eigentümers leitet. Synonyme: 'capataz' oder 'administrador'.
- Explotación Comunitaria de la Tierra: Gemeinsame Bewirtschaftung von Land, das der Gruppe, die es bearbeitet, gehört oder von ihr gepachtet worden ist.
- Finca: Landbesitz von beträchtlichem Ausmaß, auf dem auch Gebäude stehen können.
- Hernandades: Organisationen und/oder Vereinigungen mit religiösen Zwecken, z.B. Kult der Hlg. Jungfrau oder einer/s Heiligen, dargestellt in konkreten Figuren, die die geistliche und manchmal auch materielle Wohlfahrt ihrer Mitglieder anstreben.
- Individualismo: Bezeichnung für nicht-solidarisches Verhalten.
- Jornalero: Landloser Landarbeiter, Gelegenheitsarbeiter.
- Manijero: Vorarbeiter einer Gruppe von Landarbeitern. Er ist für die Einstellung von Arbeitern für bestimmte landwirtschaftliche Arbeiten sowie deren Beaufsichtigung verantwortlich.
- Marismas: Ehemals Lagunen, die durch Landgewinnung trockengelegt und urbar gemacht wurden. In Andalusien vornehmlich im Bereich des unteren Guadalquivir, südwestlich von Sevilla.
- Pobre: Armer
- Profesionales: Spezialisten auf einem bestimmten Gebiet oder in einer bestimmten Aktivität, i.d.R. mit einem berufsqualifizierenden Abschluß.
- Propietario: Landeigentümer.
- Pueblo: Dorf
- Reparto: Verteilung von Land; als politische Forderung meint "reparto" die Verteilung von enteignetem Land an die besitzlosen Landarbeiter.
- Regadío: Bewässertes Ackerland; entsprechend "riego": Bewässerung.
- Rico: Reiche, wohlhabende Person.
- Secano: Unbewässertes Ackerland.
- Señorito: Von "señor" = Herr (eigentlich feudaler Herr über Land), eine aus dem Feudalsystem stammende Bezeichnung für Großgrundbesitzer, dem wegen den Charakteristika einer herrschaftlichen Lebensweise und erbter Güter ein despektierlicher Sinngehalt anhaftet.
- Subsidio de Desempleo: Arbeitslosenunterstützung.
- Trabajar: Arbeiten.
- Trabajo Autónomo: Tätigkeit/Arbeit, die von einem Arbeiter frei und ohne Lohnabhängigkeit ausgeübt wird.

